

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA: “PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN “SANTO DOMINGO” DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA”.

TOPIC: “A PROPOSAL TO IMPROVE THE PROFITABILITY OF THE ASSOCIATION “HOLY SUNDAY” OF ARTISANS CARPINTERS OF THE CITY OF QUITO DEVOTED TO THE MANUFACTURE OF WOODEN FURNITURE”.

AUTORES:

**LEINES LEINES ROBERTO EFRAÍN
CAICEDO SALCÁN SANDRO ANTONIO**

DIRECTOR: ECON. CARLOS GARRIDO

QUITO, Mayo 2012.

AGRADECIMIENTO

Al culminar nuestro tema de investigación y tesis queremos realizar nuestro agradecimiento a todas las personas que nos supieron colaborar para el desarrollo de nuestra investigación en especial al Sr. Eddy Moya Presidente de la Asociación Santo Domingo de Artesanos carpinteros de la ciudad de Quito y a sus integrantes, que sin su colaboración no hubiese sido posible realizar nuestro trabajo.

A nuestro distinguido amigo Nicolás apoyo incondicional para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.

A todas las instituciones públicas como privadas a donde fuimos a solicitar información en especial a la Cámara Artesanal de Quito, Cámara Artesanal de Pichincha, Instituto Nacional de Estadísticas y Censo.

Nuestros más sinceros agradecimientos al Sr. Economista Carlos Garrido, distinguido catedrático de la Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Económicas ,quien con su conocimiento y experiencia demostró ser una excelente persona y maestro, su apoyo, guía fue parte fundamental para la culminación de nuestro tema de investigación y tesis.

DEDICATORIA

Al finalizar este tema de investigación y tesis quiero dedicárselos a mi madre Juana Leines quien es parte fundamental de mi vida, que con su silencio y sabiduría me ha enseñado a nunca rendirme y a seguir siempre adelante por más duros que sean los problemas, es un eje importante para mi desarrollo como ser humano.

A mis abuelitos Víctor y Margarita quienes me guiaron con su paciencia y sabiduría.

A mi señora esposa Iralda por comprender y brindarme su apoyo en este proceso y etapa de mi vida.

A mis hijos Johanna y Erick quienes son fuente de mi alegría, y un motivo más para ir alcanzando nuevas metas que se presenten en mi vida.

A toda mi familia por ser leales y sinceros, quienes me han acompañado en toda mi formación como estudiante y ser humano.

ROBERTO.

DEDICATORIA

A Dios.

Por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, y haberme dado salud para lograr mi objetivo, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres.

Por haberme educado y soportar mis errores, por sus consejos, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad.

¡Gracias por darme la vida ¡

A mis hermanos.

Porque siempre he contado con ellos para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; por el apoyo y amistad.

A mi esposa.

Por ser el motivo de mi superación, por su apoyo incondicional, y ánimo que me brinda día a día para alcanzar nuevas metas; por brindarme amor y cariño por apoyarme en todo momento y por aceptarme tal y como soy.

A mi pequeña hija.

Por ser mi pequeño inventario, a quién siempre cuidaré, que Dios te de la sabiduría para descubrir lo correcto, y la voluntad para elegir tu destino; eres lo mejor que me ha dado la vida, siendo tú mi mayor inspiración, llegaste a mi vida iluminando más mi camino, motivándome a salir a delante, dándole sentido a mi destino.

SANDRO.

AUTORIZACIÓN

Nosotros, Roberto Efraín Leines Leines y Sandro Antonio Caicedo Salcán en calidad de autores del trabajo de investigación o tesis realizada sobre “PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACION SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADAS A LA FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA” por la presente autorizamos a la UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autores nos corresponden, con excepción de la presente autorización, seguirán vigentes a nuestro favor, de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8; 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

Quito, a 30 de Mayo de 2012.

.....

Roberto Efraín Leines Leines.

CI: 171055708-1

.....

Sandro Antonio Caicedo Salcán.

CI: 060215191-2

INDICE

"PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN "SANTO DOMINGO" DE
ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO" DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE
MUEBLES DE MADERA."

	Pág.
CARATULA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
DEDICATORIA.....	III
AUTORIZACIÓN.....	V
INDICE.....	VI
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS.....	VIII
RESUMEN EJECUTIVO.....	X
TITULO DE LA TESIS.....	XI
PALABRA CLAVE.....	XI
CAPITULO I.....	1
PLAN DE TESIS.....	2
1. TEMA.....	2
1.2 ANTECEDENTES.....	2
1.3 JUSTIFICACION.....	4
1.3.1 IMPORTANCIA.....	5
1.4 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA.....	6
1.5 DELIMITACIONES.....	6
1.5.1 ESPACIAL:.....	6
1.5.2 TEMPORAL.....	6
1.5.3 UNIDADES DE INVESTIGACIÓN.....	6
1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.6.1 OBJETIVO GENERAL.....	7
1.6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	7
1.7 HIPOTESIS DE TRABAJO.....	7
1.8 MARCO TEORICO.....	8
1.9 MARCO CONCEPTUAL.....	10
1.10 MARCO LEGAL.....	13
1.11 METODOLOGIA.....	13
1.12 TECNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	14
1.12.1 DIRECTAS.....	14
1.12.2 INDIRECTAS.....	14
1.13 VARIABLES E INDICADORES.....	15
1.14 PLAN ANALITICO.....	15
 CAPITULO II.	 20
2.0 SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LOS ARTESANOS DEDICADOS A LA FABRICA - CIÓN DE MUEBLES DE MADERA AGRUPADOS EN LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO.....	 21

2.1 ¿QUIENES SON LOS ARTESANOS?.....	23
2.1.1 DEFINICIÓN, CLASIFICACIÓN, NORMAS LEGALES,	
ORGANISMOS DE CONTROL.....	24
DEFINICIÓN.....	24
CLASIFICACIÓN.....	25
NORMAS LEGALES.....	27
LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO.....	28
SALARIO.....	29
SUELDO.....	29
INCENTIVOS Y BENEFICIOS.....	31
EXONERACIONES FISCALES - TRIBUTARIAS.....	31
CRÉDITOS PREFERENCIALES.....	32
APOYO ESTATAL.....	32
LEY DE FOMENTO ARTESANAL.....	32
ORGANISMOS DE CONTROL.....	33
INCENTIVOS Y BENEFICIOS.....	34
EXONERACIONES FISCALES-TRIBUTARIAS.....	34
CRÉDITOS PREFERENCIALES.....	35
APOYO ESTATAL.....	35
2.1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL SECTOR ARTESANAL.....	35
2.1.3 NIVEL DE INSTRUCCIÓN QUE TIENEN LOS ARTESANOS AGRUPADOS EN	
LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA	
CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE	
MADERA.....	38
ENCUESTA SOCIO ECONOMICA A LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO	
DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS	
A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.....	39
2.1.4 NIVEL DE INGRESOS Y CONDICIONES DE VIDA DE LOS INTEGRANTES	
DE LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS DE LA CIUDAD	
DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.....	46
2.1.5 COMPOSICIÓN DE LA CANASTA BÁSICA EN RELACIÓN CON LOS	
INGRESOS DE LOS INTEGRANTES DE LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO	
DE ARTESANOS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN	
DE MUEBLES DE MADERA.....	54
CAPITULO III.....	68
3.0 IDENTIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE ORDEN PRODUCTIVO,	
FINANCIERO Y COMERCIAL QUE TIENEN LOS ARTESANOS DEDICADOS A LA	
FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA AGRUPADOS EN LA ASOCIACIÓN	
SANTO DOMINGO.....	69
3.1 ANALISIS FODA.....	70
3.2 ESTRATEGIA FODA.....	79
3.3 PRIORIZACIÓN DE PROBLEMAS.....	80

3.4 ARBOL DE PROBLEMAS.....	83
3.5 PROBLEMAS DE ORDEN PRODUCTIVO.....	93
3.5.1 BAJO NIVEL TECNOLÓGICO DE SUS MAQUINARIAS DE TRABAJO.....	118
3.5.2 NIVEL DE INSTRUCCIÓN FORMAL DEL ARTESANO.....	124
3.5.3 LA FALTA DE CAPACITACIÓN DE SU MANO DE OBRA.....	125
3.6 PROBLEMAS DE ORDEN FINANCIERO.....	126
3.6.1 BAJO ACCESO AL CRÉDITO PÚBLICO COMO PRIVADO.....	128
3.6.2 TASAS DE INTERÉS DEL SECTOR ARTESANAL.....	128
3.6.3 CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO.....	133
3.7 PROBLEMAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	135
3.7.1 DESCONOCIMIENTO DE TÉCNICAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	135
3.7.2 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES.....	137
3.7.3 AMENAZA DE ENTRADA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS.....	137
CAPÍTULO IV.....	139
4.0 PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.....	140
4.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	141
4.2 CADENA DE VALOR.....	141
4.3 METAS E INDICADORES.....	162
4.4 ACTIVIDADES Y TIEMPOS.....	169
4.5 RESPONSABLES Y COSTOS.....	169
4.6 ALIANZAS ESTRATÉGICAS.....	170
4.7 EVALUACIÓN COSTO BENEFICIO.....	170
CAPÍTULO V.....	172
5.0 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	173
5.1 CONCLUSIONES.....	173
5.2 RECOMENDACIONES.....	176
CUMPLIMIENTOS DE OBJETIVOS.....	179
DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS.....	182
 ANEXOS	
BIBLIOGRAFÍA	

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

	Pág.
TABLA Y GRAFICO N° 1 EVOLUCION DEL SALARIO ARTESANAL.....	30
TABLA Y GRAFICO N° 2 SEXO DE LOS SOCIOS.....	39
TABLA Y GRAFICO N° 3 EDADES SOCIOS.....	40
TABLA N° 4 CUANTOS MIEBROS EXISTE EN SU HOGAR.....	41
TABLA Y GRAFICO N° 5 ESTADO CIVIL.....	42
TABLA Y GRAFICO N° 6 NIVEL DE INSTRUCCIÓN.....	43
TABLA Y GRAFICO N° 7 OCUPACIÓN.....	47
TABLA Y GRAFICO N° 8 INGRESO APROXIMADOS.....	48
TABLA Y GRAFICO N° 9 MIENBROS DE LA FAMILIA QUE TRABAJAN.....	49
TABLA Y GRAFICO N° 10 VIVIENDA.....	51
TABLA Y GRAFICO N° 11 DORMITORIOS.....	52
TABLA Y GRAFICO N° 12 SERVICIOS BASICOS E INFRAESTRUCTURA.....	53
TABLA Y GRAFICO N° 13 DESTINO DE LOS INGRESOS.....	55
TABLA N° 14 NO CUBRE SUS GASTOS Y SE ENDEUDA.....	57
TABLA N° 15 CUBRE SUS GASTOS Y AHORRA.....	57
TABLA N°16 FRECUENCIA DE CONSUMO DE PRODUCTOS.....	59
GRAFICO N° 17 FRECUENCIA DE CONSUMO DIARIO.....	61
GRAFICO N° 18 FRECUENCIA DE CONSUMO UNA VEZ POR SEMANA.....	62
GRAFICO N° 19 FRECUENCIA DE CONSUMO UNA O DOS VECES AL MES.....	64
GRAFICO N° 20 PRODUCTOS QUE NUNCA CONSUMEN.....	65
TABLA Y GRAFICO N°21 EDUCACIÓN Y SALUD.....	66
TABLA N° 22 CLASIFICACION POR TIPO DE CREDITO.....	127
TABLA N° 23 INTERES DEL MICROCREDITO PARA PRODUCCIÓN.....	131
GRAFICO N° 24 MONTO PROMEDIO DE MICROCREDITOS EN EL SITEMA FINANCIERO PUBLICO Y PRIVADO.....	132
GRAFICO N° 25 DISTRIBUCION DEL MICROCREDITO POR GENERO BANCA PRIVADA AÑO 2010.....	133
GRAFICA N° 26 EVALUACION DE LA MOROSIDAD EN EL SEGMENTO DE MICROFINANZAS POR TIPO DE ISTITUCION FINANCIERA.....	134
GRAFICO N° 27 ESQUEMA DE LA CADENA DE VALOR.....	142
GRAFICO N° 28 MAPEO DE LA CADENA DE VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE LA MUEBLERIA MOYA.....	148
GRAFICO N° 29 ESLABONES QUE GENERAN VALOR EN LA MUEBLERIA MOYA.....	157

RESUMEN EJECUTIVO

Propuesta para mejorar la Rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de Artesanos carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de Muebles de Madera, es el tema de investigación y tesis, consta de cinco capítulos: capítulo I habla sobre el desarrollo del plan de tesis en el que se realiza un breve resumen de los negocios existentes en el país y su importancia, capítulo II describe la situación socioeconómica por la que atraviesa el artesano, capítulo III analiza los principales problemas por los que atraviesan los artesanos agrupados en la Asociación antes mencionada, en el capítulo IV se detalla la propuesta en sí, concluyendo con el capítulo V el que hace referencia a las respectivas conclusiones y recomendaciones del tema investigado, y que más adelante realizaremos una breve explicación de cada uno de ellos.

EXECUTIVE SUMMARY

Proposal for Improving the Performance of the Association of Artisans carpenters Santo Domingo City Quito engaged in the manufacture of wood furniture, is the research topic and thesis consists of five chapters: chapter I talk about the development of the thesis lever in which a brief summary of existing businesses in the country and its importance, Chapter II describes the socioeconomic situation being experienced by the artisan, Chapter III analyzes the main problems that cross the artisans grouped in the Association above , in Chapter IV details the proposal itself, concluding with chapter V which refers to the respective findings and recommendations of the research topic, and later make a brief explanation of each.

TITULO DE LA TESIS.

“Propuesta para mejorar la Rentabilidad de la Asociación “Santo Domingo” de Artesanos carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de Muebles de Madera”.

PALABRAS CLAVE.

RENTABILIDAD / ESTUDIO SOCIOECONOMICO / ASOCIACION SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS / QUITO – CANTON.

ROBERTO EFRAÍN LEINES LEINES: roberto_leines@hotmail.com

SANDRO ANTONIO CAICEDO SALCÁN: sandroantonio1973@hotmail.com

CAPITULO I

PLAN DE TESIS

1. TEMA: “PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN “SANTO DOMINGO” DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO” DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA

1.2 ANTECEDENTES:

Para comenzar a desarrollar el tema de estudio que se ha propuesto necesariamente tendremos que abordar la situación general de los pequeños negocios en el país y su influencia en el aparato productivo para luego desramificarlo e ir al tema que nos concierne que es específicamente la rama artesanal entonces comenzaremos diciendo que:

No cabe duda que los pequeños negocios en general han sido la columna vertebral del desarrollo de un país y en el caso Ecuatoriano no sería la excepción puesto que el funcionamiento y desarrollo de estos pequeños negocios han generado fuentes de empleo e ingresos a las familias que se dedican a estas actividades y por ende han llevado al crecimiento del país, y es así que “según las encuestas de empleo del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) en 1997 existía en ese año 1.076.860 microempresas en Ecuador, éstas microempresas ocupaban a unos 2 millones de personas. En las áreas urbanas las 1.2 millones de personas que trabajaban en el sector informal correspondían al 40% de la población económicamente activa (PEA).”¹

El desempleo es otro de los problemas por el que atraviesa el Ecuador y que en general lo están atravesando tanto en Latinoamérica como en el resto del mundo, y no se lo ha podido resolver en el Ecuador, es aquí donde los pequeños negocios siempre han tenido un rol importante, y han sido un puntalamiento para el desarrollo de la sociedad en su conjunto, “El sector micro empresarial representa el 60% de la población económicamente activa

¹ Lineamientos para el Apoyo de la Microempresa en Ecuador. Borrador. Documento de Trabajo Washington, DC 2001. P,5

(PEA) y aporta entre el 10 y el 15% del valor agregado bruto nacional. Por lo tanto es parte constitutivo e importante del aparato productivo nacional”².

En este caso la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito no serian la excepción puesto que con su funcionamiento y su desarrollo han contribuido a fomentar plazas de empleo ya que es parte también del engranaje del aparato productivo.

Los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera han tenido que pasar por muchos problemas para su funcionamiento y crecimiento, así tenemos que “ la oferta de servicios financieros y no financieros alcanzaban apenas a un 12% de estos los artesanos siguen siendo particularmente excluidos del acceso a servicios financieros de la banca comercial”³, y no se diga a los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera es así que se constituye en uno de los obstáculos la falta de créditos o la poca accesibilidad a estos, por los trámites engorrosos que estos ocasionan, de igual forma también podríamos decir que otro de los obstáculos que tienen es el bajo nivel de conocimientos en lo que respecta al manejo de técnicas administrativas y financieras para el correcto desenvolvimiento de esta actividad.

A pesar de estos obstáculos que han tenido que pasar, los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera con su empeño, esfuerzo y dedicación se han seguido manteniendo a flote, permitiendo de esta forma contribuir si no a solucionar el problema del desempleo en la ciudad de Quito, si a mejorarla relativamente, de igual forma dando acceso a que las familias que se dedican a esta actividad mantengan una vida digna.

Será entonces necesario que los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera conformados como una asociación para que puedan

² Régimen Legal para las Microempresas y microcréditos (Proyecto de Ley) FUNDACIÓN ABANZAR
Publicación N° 9 serie Avanzar Luis Rodríguez Torres segunda edición, Julio, 2005 impresión Qualityprint.
P,1

³ Lineamiento para el apoyo a la Microempresa en Ecuador, borrador, Documento de Trabajo
Washington, DC 2001 p,5

desarrollarse de mejor manera accedan o permitan que profesionales expertos en el ámbito administrativo y financiero den el asesoramiento necesario, y de igual forma accedan a los créditos con instituciones que les preste todas las facilidades para la otorgación de este, claro está esto, siempre y cuando se tenga un conocimiento real de que instituciones financieras públicas o privadas brindan estas facilidades.

1.3 JUSTIFICACION:

La economía es una ciencia social que estudia las relaciones sociales que tienen que ver con los procesos de producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios, entendidos estos como medios de satisfacción de necesidades humanas ilimitadas y recursos escasos.

Tomando este concepto como referencia y ligándolo con el tema propuesto de investigación entonces diremos que en el presente trabajo de investigación se aplicará lo aprendido en las aulas de la escuela de economía, sin tratar de ser ostentosos más bien humildes con lo que los catedráticos nos supieron enseñar, recordando y reforzando los conocimientos y conceptos aprendidos en las aulas universitarias, para luego enfocarlas al estudio del tema que nos hemos propuesto investigar que es el siguiente: Propuesta para mejorar la Rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera.

Tal vez nunca nos hemos preguntado o nos ha importado de qué manera los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera ha afectado nuestras vidas cotidianas y, de igual forma nosotros también hemos contribuido a su permanencia de esta actividad en el mercado y es así que pregunto ¿quién no tiene un juego de comedor, un closet o un armario, un juego de sala, un juego de sillas, un mueble de cocina, en nuestras viviendas?, pensamos que, y sin temor a equivocarnos que todos los tenemos desde la más humilde hasta la más acaudalada familia.

Y, es así que en el tema propuesto de investigación estará dedicado a observar y a analizar todos los problemas que este sector artesanal tengan para luego priorizar las más importantes y tratar de dar una solución, y así poder dar

pautas para mejorar su rentabilidad dando lugar a que dichos artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera conformadas como una asociación se mantengan fuertes y competitivas en el mercado, para que de esta manera esta asociación pueda mejorar el nivel y calidad de vida de sus integrantes dedicados a esta actividad artesanal, y colaborar al problema general de la desocupación o desempleo que se vive en el país, y en especial en el Cantón Quito.

1.3.1 IMPORTANCIA.

Siendo el desempleo un problema que ningún gobierno de turno ha podido o tratado de solucionar y que a medida que pasa el tiempo se sigue empeorando la situación en general en el país, dando lugar a un aumento paulatino del desempleo, así tenemos que los “desempleados que eran 288 mil, aumentaron en 94 mil y alcanzaron a 382 mil, el desempleo paso de 6,4% en el segundo trimestre del 2008 y finalizando con un 7,3% y comenzando el primer trimestre del año 2009 con el 8,3% de la población económicamente activa (PEA)”⁴, mientras que para el mes de noviembre el desempleo está cercano al 10% y el subempleo al 51% de la población económicamente activa es decir que seis de cada diez Ecuatorianos o está desempleada o subempleada sin contar con aquellos que ya no buscan un empleo y escapan de estas cifras”⁵, tomando en cuenta que la rama artesanal también tienen un rol importante en el desarrollo de un país y en el mejoramiento o creación de plazas de empleo procuramos realizar una propuesta para mejorar la rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera y, sin dejar de lado que estos artesanos están ligadas a las construcciones de edificaciones para viviendas, oficinas o locales comerciales o a su vez al mantenimiento de las mismas, estas construcciones pueden ser legales o ilegales, pero bueno esto no sería el tema de estudio. Sino la propuesta para mejorar la rentabilidad de la

⁴ Artículo el Universo, 4 de Octubre 2009 por Walter Spurrier Baquerizo

⁵ Artículo Diario Hoy 30 de Noviembre 2009 por Mauricio Pozo Crespo

Asociación “Santo Domingo” de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito, dedicados a la fabricación de muebles de madera, y que además de mejorar su rentabilidad también influirán en el nivel y calidad de vida de la población dedicado a esta actividad artesanal agrupada en la asociación ya antes mencionada en el Cantón Quito.

1.4 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA:

Los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera agrupada en la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito presentan un bajo nivel de conocimientos en lo que respecta a técnicas administrativas y financieras, bajos ingresos y un bajo acceso a los créditos imposibilitando su crecimiento o desarrollo.

1.5 DELIMITACIONES.

1.5.1 ESPACIAL: El Cantón Quito será el lugar o espacio físico donde se realizará la investigación sobre el tema Propuesto.

1.5.2 TEMPORAL: El estudio y el análisis de la Propuesta para mejorar la rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera se realizarán en el momento actual puesto que la problemática está presente y se aplicará en el momento que esta asociación lo decida.

1.5.3 UNIDADES DE INVESTIGACIÓN:

Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC.

Bibliotecas de la UCE, PUCE.

Cámara Artesanal de Quito.

SECAP

Junta de Defensa del Artesano

MIPRO

Banco Central del Ecuador.

Fundación Avanzar.

1.6. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:

1.6.1 OBJETIVO GENERAL.

Estructurar una propuesta que permita mejorar la rentabilidad de los artesanos carpinteros de la ciudad de Quito, dedicados a la fabricación de muebles de madera, y agrupados en la Asociación Santo Domingo.

1.6.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

1. Conocer la situación socioeconómica de los artesanos carpinteros de la Asociación Santo Domingo de la ciudad de Quito.
2. Identificar los principales problemas de orden: productivo, financiero y de comercialización que tienen los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera.
3. Proponer un plan de acción para que mejore la rentabilidad de los integrantes que conforman la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito para que estos se mantengan y se desarrollen, dando lugar a que esta asociación se fortalezca y sea competitiva en el mercado.

1.7 HIPOTESIS DE TRABAJO:

1. Los artesanos agrupados en la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito presentan condiciones económicas sociales precarias debido a los bajos ingresos que perciben por su actividad.

2. El grado de instrucción formal y la falta de capacitación de su mano de obra, el difícil acceso al crédito público como privado, el bajo nivel tecnológico, el desconocimiento de técnicas de comercialización son limitantes para el crecimiento e incremento de la rentabilidad para los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera agrupados en la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito.

1.8 MARCO TEORICO:

Desde el origen del sistema capitalista de producción siempre se ha buscado la forma de obtener lucro o ganancias siendo parte de el estudio y análisis de los primeros economistas que empezaban a explicar el funcionamiento del nuevo sistema; unos poniendo más esfuerzos que otros en el estudio de la problemática así para los “Fisiócratas lo único que crea riqueza es la agricultura puesto que para ellos existen tres clases sociales principales: 1.- La de los cultivadores (integrados por productores) 2.- Clase dominante (Propietarios y altos funcionarios del Estado) 3.- La clase estéril (Trabajadores improductivos: comerciantes , obreros, contratistas, individuos de profesiones liberales, domésticos). Puesto que la Agricultura resulta productiva debe soportar sola el peso de los impuestos las demás clases debe estar exento de ello. “⁶

En cambio para Marx el principal problema económico que se planteaba era el siguiente: ¿Cuál es la fuerza motriz y el objeto de la Economía Capitalista y de que procede el inmenso acrecentamiento de la riqueza? El problema en cuestión consagra su principal obra “EL CAPITAL”.

“Responde Marx a esta pregunta, que la riqueza es la masa de valores en una producción por una sociedad. En tiempo normal, la economía capitalista produce cada año más bienes que el año anterior. Acumulando este excedente, produce un nuevo excedente luego y así sucesivamente.

⁶ Historia General del Socialismo y Luchas Sociales P. 201 MAX BEER Ediciones Nueva Era Buenos Aires

¿Pero quién produce la riqueza? Para poder responder a esta pregunta Marx investiga, por lo pronto lo que es el valor, y comprueba que el coste de producción da la base del valor al fabricante. Pero ¿Qué es el coste de producción? Es el conjunto de gastos requeridos, por la compra de materia prima, la utilización de Edificios Maquinarias e instrumentos que sirven para la producción, el pago de jornales y sueldos más el provecho corriente que debe reportarla mercancía”⁷.

Mientras que para Smith, la formación de los precios es el centro de sus teorías, Ricardo se preocupa ante todo de investigar: El origen del producto excedente y su distribución entre las diferentes clases de la sociedad”⁸ David Ricardo también nos habla de la “Teoría de las ventajas comparativas formulada en 1817 que explica el origen de las enormes ganancias que genera el libre comercio más allá de la explicación dada por la teoría de la ventaja absoluta. Según la teoría de las ventajas comparativas, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le conviene especializarse en la producción de aquellas mercancías para las que sus desventajas sean menor, y el país que tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor. La teoría de la ventaja comparativa constituye una explicación del comercio internacional basada en la diferencia de los costes del trabajo entre los países.”⁹

En cambio que para Michel E. Porter nos habla de la existencia de cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidades a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este. La idea es que la corporación debe evaluar sus objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen la competencia industrial.

⁷ Ob. Cit. P. 264, 265

⁸ Desarrollo de la Ciencia Económica P.194 Guerra Francisco

⁹ www.economia48.com/.../ventaja-comparativa

- 1.- Amenaza de entradas de nuevos competidores.
- 2.- La rivalidad entre competidores.
- 3.- Poder de negociación de los proveedores.
- 4.- Poder de negociación de los compradores.
- 5.- Amenaza de ingreso de productos sustitutivos.”¹⁰

1.9 MARCO CONCEPTUAL

En el contexto actual de los negocios, los objetivos centrales se resumen en dos direcciones fundamentales:

- Fortalecer e incrementar la rentabilidad del negocio; y
- Fortalecer e incrementar la competitividad de sus procesos y productos.

En la práctica empresarial, estas dos variables, rentabilidad y competitividad, están íntimamente relacionadas y es necesario entender sus conceptos para definir un mecanismo racional que pretenda mejorarlas.

RENTABILIDAD.

En la economía, el concepto de rentabilidad se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Puede hacer referencia a:

- Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común).

Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.

- Rentabilidad social (objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas).

¹⁰ www.deguate.com

COMPETENCIA.

En general, la competencia se entiende como un enfrentamiento o una disputa entre dos o más sujetos por alguna cosa. A diferencia de otros tipos de competencia, la competencia empresarial presenta las siguientes particularidades:

- a) La competencia se da en el mercado;
- b) El cliente es el catalizador de la competencia empresarial, él es quien prefiere uno u otro producto de la gama de opciones que se le presenta;
- c) La competencia se da entre los productos;
- d) Los atributos que caracterizan a cada producto son generados en los procesos de negocio de cada empresa,
- e) Los procesos están respaldados por los procesos de los proveedores;
- f) Las empresas compiten por "recursos económicos".

COMPETITIVIDAD.

Competitividad es la capacidad que tiene una empresa para competir, entonces una empresa competitiva es una empresa que puede captar los suficientes "recursos económicos" del mercado con facilidad. Pero, la captación de los recursos en el mercado no es directa, se hace principalmente a través de la venta de los productos; asimismo, para que los productos se vendan, en las condiciones actuales de mercado, requieren unos atributos atractivos para el cliente, los cuales se generan en los procesos de negocio que soportan el funcionamiento de la empresa.

PRODUCTIVIDAD.

La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento del recurso material y humano.

Productividad en términos de empleados es sinónimo de rendimiento. En un enfoque asistemático decimos que algo o alguien es productivo con una cantidad de recursos (Insumos) en un periodo de tiempo dado se obtiene el máximo de productos.

PRECIO.

El precio es percibido como la cantidad de dinero que se debe pagar por el valor que tiene el producto para el cliente en ciertas condiciones específicas. El precio del producto, independientemente del sistema de costeo que se utilice, en términos generales está constituido por el costo de producción más un porcentaje que se conoce en el medio como el margen o el beneficio para la empresa.

OPORTUNIDAD.

Sección de un comercio en la que se establece una conveniencia de tiempo y de lugar que se puede aprovechar para obtener un resultado.

SECTOR.

Conjunto de empresas o negocios que se engloban en un área diferenciada dentro de la actividad económica y productiva.

DESTINO.

Lugar, meta o punto de llegada para determinado fin.

MERCADO.

Conjunto de actividades realizadas libremente por los agentes económicos, operaciones comerciales que afectan a un determinado sector de bienes.

LÍNEAS DE PRODUCTO.

Aquellos bienes que aun siendo iguales en apariencia, es decir, con un mismo estilo y diseño, difieren en tamaño, precio y calidad. Las líneas de producto deben responder a las necesidades y gustos de los consumidores.

CONSUMIDORES.

Son los compradores finales de cualquier bien o servicio.

ESTRATEGIA.

El arte de emplear todos los elementos para lograr unos objetivos específicos, implica una profunda integración.

POSICIONAMIENTO.

Corresponde a la determinación del segmento al que se dirige un producto o servicio, mediante un análisis serio.

1.10 MARCO LEGAL.

Como marco legal que protege y regula las actividades artesanales tendremos que dirigirnos necesariamente a la Ley de Defensa del Artesano y a la Ley de Fomento Artesanal en donde se encontrara y contemplara todos los reglamentos y normas necesarias para normar y controlar en lo que se refiere a su funcionamiento y desarrollo artesanal y los beneficios de ley.

1.11 METODOLOGIA:

La metodología es el instrumento que enlaza el sujeto con el objeto de la investigación.

El método es el camino que se ha de seguir para llegar a conocer una realidad y que en la realización de este trabajo de investigación que tiene como tema Propuesta para mejorar la rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera se utilizara el método Inductivo– Deductivo para lograr los objetivos planteados. Ya que es el que más se adecua a la naturaleza del tema propuesto y que nos ayudara a verificar la primera hipótesis planteada, así pues realizaremos la investigación con cada uno de los integrantes de la asociación recogiendo datos particulares para llegar a comprender el grado del problema que afecta a los artesanos y no permitiéndoles su desarrollo para luego llegar a conclusiones generales ante la realidad que los rodea ,se

explicara este impacto y se plantearan conclusiones y recomendaciones sobre los mismos.

La inducción es el método de razonar que alcanza un conocimiento singular a través de los indicios que llevan a la revelación de una realidad, la inducción no se opone a la deducción, sino que las dos operaciones se complementan.

Para la comprobación de la segunda hipótesis se utilizara el método Inductivo-Analítico, el método analítico consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver por ejemplo las relaciones entre las mismas, así tenemos que tendremos que investigar cual es el nivel o influencia y el tipo de relación que tiene la asociación con respecto al artesano y de qué manera estas se expresan y de igual forma lo haremos con las instituciones financieras públicas como privadas, y durante el desarrollo del tema de investigación se utilizará como métodos auxiliares el método Analítico y Sintético, este último es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos.

1.12 TECNICAS DE INVESTIGACION.

Para la realización de este trabajo y la obtención de los datos se utilizara las siguientes técnicas.

1.12.1 DIRECTAS.

Encuestas.

1.12.2 INDIRECTAS

Fichaje:

Bibliográfico.

Nemotécnicas.

Documental.

1.13 VARIABLES E INDICADORES

DOMINIO	VARIABLES	INDICADORES	FORMA DE CALCULO
Asociación Santo Domingo de Artesanos carpinteros de la ciudad de Quito	Empleo	Nivel de Empleo	Número de empleados de los artesanos/Total empleados
	Ingresos	Concentración del ingreso	Curva de Lorenz
	Utilidades	Margen de beneficios	Utilidad Neta/Ventas
	Endeudamiento	Nivel de endeudamiento	Pasivos/Activos
	Productividad	Nivel de Productividad	Utilidad Bruta/Nº Unidades
	Inventarios	Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Producción} \times (\text{Inv. Inc.} + \text{Inv. Fin.})}{2}$

1.14 PLAN ANALITICO:

“PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN “SANTO DOMINGO” DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA”.

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I.

- 1. TEMA O TÍTULO DE LA TESIS
- 1.2 ANTECEDENTES
- 1.3 JUSTIFICACIÓN
 - 1.3.1 IMPORTANCIA
- 1.4 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA
- 1.5 DELIMITACIONES
 - 1.5.1 ESPACIAL
 - 1.5.2 TEMPORAL
 - 1.5.3 UNIDADES DE INVESTIGACIÓN
- 1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN
 - 1.6.1 OBJETIVO GENERAL
 - 1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS
- 1.7. HIPÓTESIS DE TRABAJO
- 1.8 MARCO TEORICO
- 1.9 MARCO CONCEPTUAL
- 1.10 MARCO LEGAL
- 1.11 METODOLOGÍA
- 1.12 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN
 - 1.12.1 DIRECTAS
 - 1.12.2 INDERECTAS
- 1.13 VARIABLES E INDICADORES

CAPITULO II

2.0 SITUACION SOCIOECONOMICA DE LOS ARTESANOS DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA AGRUPADAS EN LA ASOCIACIÓN “SANTO DOMINGO” DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO

- 2.1 ¿Quiénes son los artesanos?

- 2.1.1 Definición, clasificación, normas legales, organismos de control.
- 2.1.2 Antecedentes históricos del sector artesanal.
- 2.1.3 Nivel de instrucción que tienen los artesanos agrupados en la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera.
- 2.1.4 Nivel de Ingresos y condiciones de vida de los integrantes de la Asociación Santo domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera.
- 2.1.5 Composición de la canasta básica en relación con los ingresos de los integrantes de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera.

CAPITULO III

3.0 IDENTIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE ORDEN PRODUCTIVO, FINANCIERO, Y DE COMERCIALIZACION QUE TIENEN LOS ARTESANOS DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.

- 3.1** Análisis FODA.
- 3.2** Estrategia FODA.
- 3.3** Priorización de problemas.
- 3.4** Árbol de problemas.

3.5 PROBLEMAS DE ORDEN PRODUCTIVO.

- 3.5.1 Bajo nivel tecnológico de sus maquinarias de trabajo.
- 3.5.2 Nivel de instrucción formal del artesano.
- 3.5.3 La falta de capacitación de su mano de obra.

3.6 PROBLEMAS DE ORDEN FINANCIERO.

- 3.6.1 Bajo acceso al crédito público como privado.
- 3.6.2 Tasas de interés del sector artesanal.
- 3.6.3 Capacidad de endeudamiento.

3.7 PROBLEMAS DE COMERCIALIZACION.

- 3.7.1 Desconocimiento de técnicas de comercialización.
- 3.7.2 Amenaza de entradas de nuevos competidores.
- 3.7.3 Amenaza de ingreso de productos sustitutivos.

CAPITULO IV

4.0 PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.

- 4.1 Objetivos de la propuesta.
- 4.2 Cadena de valor.
- 4.3 Metas e indicadores.
- 4.4 Actividades y tiempos.
- 4.5 Responsables y costos.
- 4.6 Alianzas estratégicas.
- 4.7 Evaluación costo beneficio.

CAPITULO V

5.0 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 CONCLUSIONES.

5.2 RECOMENDACIONES.

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INDICE

CAPITULO

II

2.0 SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LOS ARTESANOS DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA AGRUPADOS EN LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO.

Los problemas de orden político, económico e inestabilidad en la que se encuentra el país, además de la apertura de los mercados han hecho que muchos de los artesanos se proletaricen, algunos tuvieron que cerrar sus talleres y convertirse en asalariados mientras que otros aun mantienen sus talleres en un estado de atraso y postración sin contar que la gran mayoría en donde funcionan sus talleres son arrendados, otros en cambio emigraron a otros países dándose otro problema de orden social que son las familias divididas y desorganizadas, mientras que un significativo número de artesanos forman parte del sector informal, además el desarrollo creciente de la tecnología aplicada al proceso productivo hicieron que paulatinamente se destruya la producción artesanal tradicional.

A pesar de todos estos obstáculos que tienen que pasar los artesanos no han desaparecido pero si se ha tornado muy difícil su existencia puesto que sus congéneres ya no quieren seguir la profesión de sus padres ya que lo producido apenas alcanza para su sustento esto hace que los desanime y elijan otras profesiones más rentables esto, siempre y cuando que en algunos casos en los que los padres puedan brindarles la educación adecuada mientras que en otros grupos familiares de artesanos no sucede esto y que en algunos de los casos ni siquiera llegan a terminar la secundaria , la falta de conocimientos en las áreas administrativas y la faltas de preparación académica no han permitido que estos sean competitivos.

Lo que producen los artesanos apenas alcanza para el sustento familiar esa es la realidad en la que se desenvuelven con mucha razón los artesanos se quejan que además de su baja producción también sus ingresos son bajos que lo atribuyen al bajo nivel de ventas, a la competencia con empresas dedicadas a la elaboración del mismo producto con mayor tecnificación y que a su vez estos puede diferir los pagos de sus ventas realizada de 6 meses o a un

año todo depende del monto y la promoción de dicho producto y que por lo contrario los artesanos no pueden realizar este tipo de transacción o a su vez diferir a largo plazo las ventas de sus productos porque de ello depende la subsistencia de su familia y la producción o elaboración de los demás productos, de esta forma el artesano se ve obligado a comercializar o a pactar la venta a un precio bajo y es así que lo venden a intermediarios que no conocen nada de la rama y también a antiguos compañeros artesanos que se han convertido en comerciantes.

Los artesanos han abierto sus puertas a los migrantes que llegan a los centros urbanos, puesto que ahí encuentran su primer empleo en los pequeños talleres artesanales que se han convertido en verdaderos generadores de empleo, centros de capacitación y adaptación a la vida urbana, siendo la artesanía una actividad que acoge a mucha mano de obra, considerado como sector estratégico del empleo “es así que según las estimaciones del sector maderero de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPE), 15.839 personas se emplearon en la industria maderera durante el 2010 lo que equivale al 3% del total de mano de obra ocupada en la industria manufacturera y al 0.4% de la población empleada a nivel urbana, además que de acuerdo al “Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) Ecuador se ubica entre los países americanos con la tasa de desempleo más baja al pasar de 9.1% en marzo del 2010 a 7% en el mismo mes pero del 2011, los sectores económicos de mayor incremento de ocupados plenos son: manufactura que subió a 266.782 en marzo de 2011, frente a 228.646 del año anterior es decir marzo del 2010.”¹¹

No obstante según el sitio web del Colegio de Ingenieros Forestales de Pichincha la industria maderera generó 177.500 puestos de trabajo que se desglosan en: Empresas de la Asociación de Industriales de la Madera (AIMA) 7.500 puestos de empleo, empresas no afiliadas a (AIMA) 74.000, y el sector artesanal y micro empresarial 96.000 puestos de empleo”;¹² a pesar de los

¹¹ Elciudadano.gob.ec abril.18.2011

¹² Copyright@1990-2011 Diario Hoy Noticias del Ecuador Publicado 23 de Febrero 2011

puestos de empleos generados por el sector artesanal ha permanecido olvidado y mal atendido por parte de las instituciones públicas y privadas que tienen que ver con su crecimiento.

“Históricamente al Estado e instituciones como a organizaciones afines poco les ha interesado el sector siendo uno de los mayores receptores de mano de obra no calificada casi nada han hecho para fortificarla las pocas entidades técnicas destinadas al desarrollo, capacitación y comercialización de artesanías han ido desapareciendo tal es el caso del Centro Nacional de Pequeñas Industrias y Artesanías (CENAPIA), Centro Nacional de Desarrollo (CENDES), EL CONADE, el fondo de inversiones artesanales (FONADIA), La Organización Comercial Ecuatoriana de Productos Artesanales (OCEPA), además por falta de apoyo económico estatal han ido desapareciendo organizaciones públicas como privadas tal es el caso del Instituto Andino de Artes Populares (IADAP), El Centro de Exposiciones Artesanales de la Casa de La Cultura Ecuatoriana.”¹³

2.1 ¿QUIENES SON LOS ARTESANOS?

De acuerdo a la ley de defensa del artesano, se denomina artesano al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Trabajo y Empleo desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al 25% del capital fijado para la pequeña industria.

Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios.

De igual forma o manera está considerado también dentro del reglamento general de la Ley de Defensa del Artesano.

¹³ Instituto de Altos Estudios Nacionales Maestría en Seguridad y Desarrollo, con Mención en Gestión Pública y Gerencia Empresarial Tesis Un Modelo de Comercialización de las Artesanías Ecuatorianas P 12, Quito, Julio, 2005

2.1.1 DEFINICIÓN, CLASIFICACIÓN, NORMAS LEGALES, ORGANISMOS DE CONTROL.

DEFINICIÓN.-

Para entender de una mejor manera la palabra artesano necesariamente tenemos que conocer el significado de artesanía y es así que:

“Etimológicamente la palabra artesanía deriva de las palabras latinas artis - manus que significa arte con las manos.”¹⁴

Artesano es toda persona que ejerce una actividad creativa en torno a un oficio concreto en un nivel preponderantemente manual y/o transforma la materia prima conforme a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas; trabaja en forma autónoma, deriva de su sustento principalmente de ese trabajo y transforma en bienes o servicios útiles, su fuerza física y mental. También podemos añadir que Artesano es la persona que tiene por oficio elaborar objetos decorativos de uso cotidiano en materiales como barro, madera, tela, papel o metal. Fabrica las piezas una a una, manualmente o con la ayuda de herramientas o maquinas simples, siguiendo técnicas, modelos o estilos tradicionales que reflejan por lo general el sentido estético de la cultura a la que pertenece.

La artesanía como actividad material se suele diferenciar del trabajo en serie o industrial, con el objeto de definir a la artesanía y distinguirlo de la industria Eutimio Tobar Rodríguez en su libro “La artesanía su importancia económica y social” a propuesto como definición de artesanía “toda técnica manual creativa para producir individualmente bienes y servicios” y por lo tanto ha definido a la industria como “toda técnica mecánica aplicada para producir socialmente bienes y servicios”, también se puede decir que artesanía se refiere al trabajo del artesano normalmente realizado de forma manual por una persona sin el auxilio de maquinaria o automatización, con el objeto o producto obtenido en el que cada pieza es distinta a las demás.

¹⁴ [Http://es.Wikipedia.org/Wiki/Artesan](http://es.Wikipedia.org/Wiki/Artesan)

CLASIFICACIÓN.-

La Legislación Artesanal Ecuatoriana considera:

El reglamento de calificaciones y ramas de trabajo artesanal las siguientes clasificaciones:

Art. 1 Ramas de trabajo artesanales. La artesanía ecuatoriana se agrupa en las siguientes ramas de trabajo.

División 31. Productos alimenticios.

Grupos 3111 Matanza de ganado y preparación, conservación de carne.

Grupo 3112 Elaboración de productos lácteos

Grupo 3113 Conservación de frutas.

Grupo 3117 Productos de panadería y pastelería

Grupo 3118 Elaboración de derivados de caña de azúcar.

Grupo 3119 Elaboración en cacao, chocolates y artículos de confitería.

Grupo 3121 Elaboración de productos y alimentos diversos.

Grupo 3132 Elaboración vinícola

Grupo 3133 Bebidas malteadas y maltas

Agrupación 321 Producción de textiles.

Grupo 3211 Productos de hilado y tejido.

Grupo 3212 Artículos confeccionados con materiales textiles excepto prendas de vestir.

Grupo 3215 Producción de cordelería.

Grupo 3216 Producción en cerdas y crines.

Agrupación 322 Producción de prendas de vestir.

Grupo 3220 Confecciones de prendas de vestir.

Agrupación 323 Productos de curtiduría.

Grupo 3231 Curtiduría, cueros y afines.

Agrupación 331 Elaboración de madera.

Grupo 3311 Rama de madera y carpintería.

1. Carpintería de construcciones;
2. Carpintería naval;
3. Carrocerías.

Grupo 3320 Producción de muebles.

1. Ebanistería (muebles);
2. Muebles de mimbre, bambú y esterilla;
3. Calado;
4. Lacado;
5. Dorado;
6. Taraceado;
7. Marquetería;
8. Tornería;
9. Policromado;
10. Decorado en madera;
11. Escultura en madera;
12. Tallado;
13. Tapicería de muebles;
14. Enmarcado; y,
15. Tallado y decorado en balsa.

Agrupación 341 Producción de papel.

Grupo 3412 Trabajos en papel.

Grupo 3419 Elaboración de artículos de pulpa, papel y cartón no especificados.

Grupo 3420 Imprentas, editoriales e industrias conexos.

Grupo 3529 Productos de ceras.

División 36 Productos de artículos de minerales no metálicos.

Grupo 3610 Productos de barro, loza y porcelana.

Grupo 3620 Productos de artículos de vidrio.

Grupo 3712 Producto de metales no ferrosos.

Agrupación 381 Producción de artículos metálicos.

Grupo 3811 Producción de artículos de metal.

Agrupación 390 Otras actividades artesanales.

Grupo 3901 Producción de joyas y artículos conexos.

Grupo 3902 Producción de instrumentos musicales.

Grupo 3909 Otros artículos artesanales no especificados.

División 84 Economía domestica.

Grupo 6410 Los alimentos y su preparación.

Gran división 95 Artesanía de servicio.

División 1302 Pesca.

División 2000 Explotación de minas y canteras.

NORMAS LEGALES.

El artesano ecuatoriano está amparado bajo las siguientes leyes:

1.- LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO.

2.- LEY DE FOMENTO ARTESANAL.

LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO.

Esta ley fue promulgada el 05-nov.- 1953 cuyo objetivo y ámbito es “la defensa y amparo a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por si mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente”¹⁵.

En cuanto a lo que se refiere a la seguridad social la Ley del Defensa del Artesano estipula:

Determina la afiliación obligatoria del trabajador artesano al IESS.

Los seguros sociales son: enfermedad y maternidad, invalidez, vejes y muerte, accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. Protegen a artesanos, operarios, y aprendices.

Las prestaciones de estos seguros son iguales a los que otorgan a otros afiliados.

Establece fondos del seguro del artesano como aporte personal, estatal, primas de seguro de accidentes y construcciones de vivienda.

En lo que respecta al código del trabajo la Ley de Defensa del Artesano, señala que los artesanos amparados por esta ley no están sujetos a obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación. Sin embargo los artesanos jefes de talleres están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en caso de despido intempestivo. También los operarios gozarán del derecho a vacaciones y jornada máxima de trabajo según lo estipula el código de trabajo.

Para tener en claro el concepto de Salario y Sueldo, el código de Trabajo estipula en el Art. 80 las siguientes definiciones:

¹⁵ Legislación Artesanal Ley de Defensa del Artesano Corporación de Estudios y Publicaciones Quito – Ecuador actualizada a julio del 2006 Derechos de Autor N°15911: 14, Nov-2001 Art.1 P2

Salario: es el estipendio que paga el empleador al obrero en virtud del contrato del trabajo, se paga por jornadas delator y en tal caso se llama jornal; por unidad de obra o por tareas.

Sueldo: es la remuneración que por igual concepto corresponde al empleado, se paga por meses sin suprimir los días no laborables.

En cuanto se refiere a los salarios del sector artesanal, en el Ecuador lo que estipula la Constitución Política de la República, se reconoce el principio de la remuneración mínima cada año, “El Consejo Nacional de Salarios (CONADES), hoy denominado Dirección de Análisis Salarial que forma parte del Ministerio de Relaciones Laborales, en el cual están representados los empleadores y trabajadores, determina el incremento del salario o salario básico unificado para los trabajadores del sector privado, asimismo las comisiones sectoriales revisan estos incrementos para los diferentes sectores o ramas de trabajo”¹⁶.

Es así pues, los salarios en el sector artesanal se han ido incrementando año tras año como se detalla en la tabla N° 1, no obstante esto no ha permitido alcanzar sus expectativas de bienestar.

¹⁶ Art. 17. Código de Trabajo De la Política de Salarios Remuneración Unificada

EVOLUCION DEL SALARIO ARTESANAL.

TABLA Nº 1

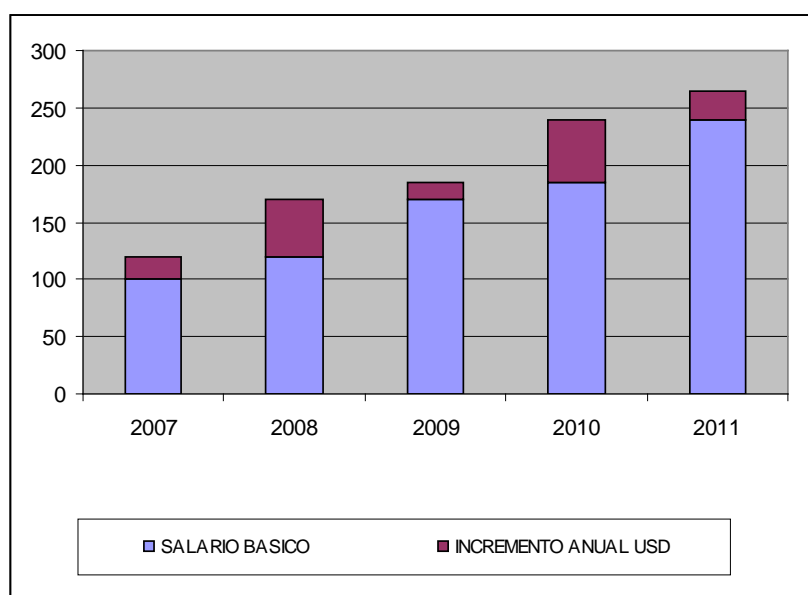
OPERARIOS ARTESANIA AÑOS	SALARIO BASICO UNIFICADO USD	INCREMENTO ANUAL USD	SALARIO BASICO UNIFICADO USD
2007	100	20	120
2008	120	50	170
2009	170	15	185
2010	185	55	240
2011	240	24	264

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales Dirección de Análisis Salarial.

Elaboración: Autores.

EVOLUCION DEL SALARIO ARTESANAL.

GRAFICO Nº 1



Fuente: Ministerio de Relaciones Laborables, Dirección de Análisis Salarial.

Elaboración: Autores.

Esta tabla refleja el salario básico unificado para el sector artesanal, salarios que se han ido modificando a través del tiempo, haciendo hincapié que a partir del 1 de enero del 2010 se unificó el salario básico unificado (SBU), para todos los sectores; “y haciendo referencia a la comisión sectorial en lo que respecta a la rama de actividad, el artesano dedicado a la fabricación de muebles y accesorios de madera su salario mínimo sectorial es de \$ 287.59”¹⁷. “En el sector Público el encargado de la fijación de remuneraciones es la Secretaría Nacional Técnica de Recursos Humanos y Remuneraciones (SENRES), para la Administración Pública; y por las unidades de administración de Recurso Humanos de cada entidad Pública”.¹⁸

INCENTIVOS Y BENEFICIOS.

Exoneraciones fiscales-tributarias.

- Exoneración de impuestos a la renta del capital impuestos a los capitales en giro.
- Impuesto al valor agregado (IVA) en calidad de sujetos pasivos y sustitutivos.
- Importación de maquinaria, insumos, herramientas con el arancel más preferencial vigente.
- Exoneración a la exportación de artesanías.

¹⁷ Registro Oficial N° 358 Enero 8 del 2011

¹⁸ Art. 53 Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa y de Unificación y Homologación de las Remuneraciones del Sector Público.

CRÉDITOS PREFERENCIALES.

- Concesión de préstamos a través del Banco Nacional de Fomento (BNF) y de la banca privada.

APOYO ESTATAL.

- Compra de artesanías para las instituciones oficiales y otros organismos públicos.
- Extensión de los beneficios que con sede la Ley de Fomento Artesanal.

Al momento los únicos beneficios que otorga la Ley de Defensa del Artesano son:

1. Exoneración del impuesto a la patente municipal y activos totales.
2. Tarifa 0% del impuesto al valor agregado (IVA).

LEY DE FOMENTO ARTESANAL

“Esta ley ampara a los artesanos que se dedican en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes y servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de maquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la ley.”¹⁹

¹⁹ Legislación Artesanal Ley de Fomento Artesanal Corporación de Estudios y publicaciones Quito-Ecuador Actualizada a julio del 2006 Derechos de Autor N°15911 : 14 Nov-2001 Art.1 P1

ORGANISMOS DE CONTROL.

Los organismos encargados de vigilar y controlar el buen desenvolvimiento o desarrollo de estas leyes son: la Junta Nacional de Defensa del Artesano en lo que se refiere a la Ley de Defensa del Artesano, por otro lado tenemos el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) que controla el buen desarrollo y aplicación de la Ley de Fomento Artesanal por intermedio de la Subsecretaria de Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) y Artesanías quien es la que administra la Ley.

La Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) tiene como responsabilidad la formación y titulación de expedir títulos de maestros artesanos en distintos niveles y modalidades con la aprobación de los Ministerios de Educación y de Trabajo, con respecto a la calificación artesanal mediante acuerdo ministerial 228-B, del 09- agosto-1996 publicado en el Registro Oficial del 21-agosto-1996, expedido por el Ministerio de Trabajo y Empleo faculta a la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) como el único organismo y/o recalificara al maestro del taller y a los talleres artesanales. La calificación tiene vigencia 3 años, además extiende el carnet artesanal profesional con una duración de tres (3) años.

Mientras que bajo la responsabilidad del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) está la concesión de personería jurídica a gremios y organizaciones a través de la Subsecretaria de MYPIMES y Artesanías la misma que administra la Ley de Fomento Artesanal.

Con respecto a la Seguridad Social la Ley de Fomento Artesanal menciona que la protección del Seguro Social del artesano se extienda a los trabajadores que constituyen el grupo familiar, inclusive el cónyuge del artesano dueño del taller o autónomo, siempre que contribuyan con su trabajo en la actividad artesanal, previa a la calificación del IESS.

Para la afiliación el interesado debe presentar al IESS, copia certificada del acuerdo de concesión de beneficios prevista en la ley o la calificación otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA).

La Ley de Defensa Artesanal establece que el (MICIP) ahora llamado Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), a través de la subsecretaría de artesanías actualmente llamada Subsecretaría de MYPIMES y artesanías, procederá otorgar a los artesanos y personas jurídicas artesanales, la certificación respectiva para la aplicación de los regímenes especiales salariales que se expidieren para el sector de conformidad con la ley.

INCENTIVOS Y BENEFICIOS

EXONERACIONES FISCALES-TRIBUTARIAS

- Exoneración total de los derechos e impuestos a la importación de maquinaria, equipos, materia prima, envases, materiales de embalaje.
- Exoneración total de los impuestos que graven la exportación de artículos de artesanía.
- Exoneración de derechos y demás impuestos a la constitución y reformas de estatutos.
- Exoneración de los impuestos y derechos de la patente municipal.
- Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.
- Exoneración total de los derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales.
- Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios.

- Concesión de abono tributario del 15 % sobre exportaciones de artesanías.

CRÉDITOS PREFERENCIALES.

- Creación del FONADIA – Banco Nacional de Fomento (1986): créditos para el fomento artesanal, actualmente está en funcionamiento el Banco Nacional de Fomento para otorgar créditos preferenciales.

APOYO ESTATAL.

- Prohibición de importaciones de artículos similares y preferencia de compra de la producción nacional.

En la práctica la mayoría sino todos los incentivos y exenciones mencionadas anteriormente han sido derogadas por leyes posteriores o han sido inaplicables. Los artesanos amparados por esta ley únicamente gozan de dos incentivos tributarios:

- Exoneración del pago de la patente municipal (Rsl. SRI 12-04-05).
- Exoneración del IVA sobre los servicios prestados personalmente por los artesanos.

2.1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL SECTOR ARTESANAL.

“El 5 de noviembre de 1953 se conmemora el día nacional del artesano ecuatoriano, en varias ciudades del Ecuador se festeja a este grupo de emprendedores, que con su labor diaria contribuyen al desarrollo del país.

A lo largo de la historia los artesanos han ocupado un papel preponderante ya que gracias a ellos la identidad del Ecuador ha sido reconocida a nivel mundial. Hoy en día más de 100 agrupaciones forman parte de la Asociación de Artesanos del Ecuador, en la que encontramos artesanos pesqueros, textiles, manufactureros, mecánicos, alimenticios entre otros.

En la lucha por los derechos sociales y económicos, ha estado presente el artesanado.

Eloy Alfaro pensando en el sector artesanal fundó la Escuela de Artes y Oficios que luego se transformó en el Colegio Central Técnico.

Gallegos Lara en su obra “Las cruces sobre el agua”, deja consignada la lucha de los panaderos en Guayaquil en el levantamiento del 15 de noviembre de 1922.

Participó activamente en los movimientos políticos de las décadas del cincuenta y sesenta, logro la expedición de la Ley de Defensa del Artesano (1953) que crea a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

El impulsor fue el Dr. Baquero de la Calle, diputado por la provincia de Pichincha (1952), que consideraba a la clase artesanal como “la más numerosa y la mas olvidada de la nación”, el sensibiliza y moviliza a los artesanos para lograr su consenso en asambleas populares y presentar un proyecto de ley en el congreso.

Fue en la sociedad de maestros sastres “Unión y Progreso” de Quito donde ultimaron los detalles para presentar el proyecto ante la cámara de diputados. El 27 de octubre de 1953 el Congreso Nacional de ese entonces aprueba la ley, la misma que es publicada en el registro oficial número 356 del 5 de noviembre de ese mismo año.

De ahí que, la Junta nacional de Defensa del Artesano (JNDA) declara, como su fecha clásica de regocijo al 5 de noviembre, fecha en la cual los artesanos organizados celebran en actos cívicos de indudable importancia.

A pesar de que la ley no satisfizo en su totalidad al amparo de la ley, los artesanos y gracias al trabajo tesonero, se han innovado y reformado los siguientes reglamentos:

Reglamento General de la Ley de Defensa del Artesano.

Reglamento Especial de Formación y Titulación Artesanal.

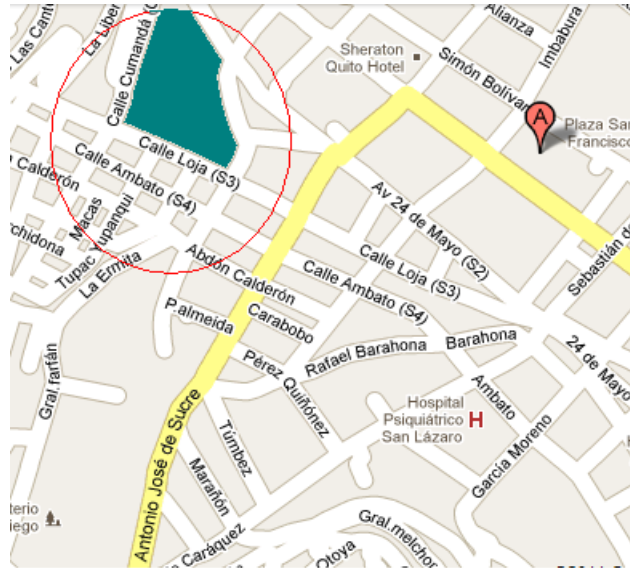
Reglamento de Calificaciones y Ramas de Trabajo.

Provinciales, y Cantonales.”²⁰

Al Norte la calle 24 de Mayo,
Al Sur la calle Loja,
Al este la calle Cumandá
Al Oeste la calle Av. Mariscal Sucre,

Al Sur la calle Loja,

Al Oeste la calle Av. Mariscal Sucre,



Empieza a existir jurídicamente el 12 de Octubre de 1947, actualmente consta con 94 socios de los cuales 30 socios se dedican a la producción directa de

²⁰ El Nuevo Empresario – El Periódico de Negocios Del Ecuador 5 de Noviembre 2007

muebles de madera, y los 64 socios a la comercialización de la misma; se caracterizan por la calidad y diseño de sus productos dentro de los cuales podemos mencionar: juegos de sala y comedor, veladores camas, armarios y en fin una amplia gama de productos.

Esta Asociación también pertenece a la Federación de Mercados de la ciudad de Quito.

También se puede mencionar que los beneficios que brinda la Asociación a sus integrantes son los siguientes:

Ayuda por enfermedad comprobada por un valor de \$150 dólares americanos.

Por fallecimiento \$1500 dólares americanos y los demás beneficios por las leyes otorgadas, además se dan cursos de capacitación en lacado, relaciones humanas.

Actualmente los socios aportan mensualmente una cantidad de \$20 dólares mensuales, además pagan un canon por arriendo mensual de \$1.50 dólares americanos por cada socio al Municipio de Quito.

En la actualidad a pesar de que la humanidad ha llegado y superado a la época industrial y vive la tercera ola de informática y el postmodernismo, la manufactura sigue vigente en el mundo.

Las actividades de los artesanos se están fortaleciendo gracias al aporte que el estado les brinda con créditos y microcréditos a través del Banco Nacional de Fomento (BNF). De aquí en cinco años se espera que la actividad artesanal incremente notablemente y continúe con el desarrollo del Ecuador.

2.1.3 NIVEL DE INSTRUCCIÓN QUE TIENEN LOS ARTESANOS AGRUPADOS EN LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.

Para analizar este y los siguientes puntos de este capítulo fue necesario la realización de una encuesta socio económica que nos permite fundamentar la información de manera particular sobre los 94 socios de la organización objeto de estudio.

La población o universo para la investigación presentada es de 94 socios que pertenecen a 23.5 familias compuestas por un promedio de 4 miembros entre hombres y mujeres, que conforman la asociación ya antes mencionada , con edades que oscilan de 20 a 90 años.

Después de recopilar la información se procedió a la tabulación e interpretación de datos, utilizando gráficos para una mejor comprensión de las mismas.

ENCUESTA SOCIO ECONOMICA A LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LACIUDAD DE QUITO DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.

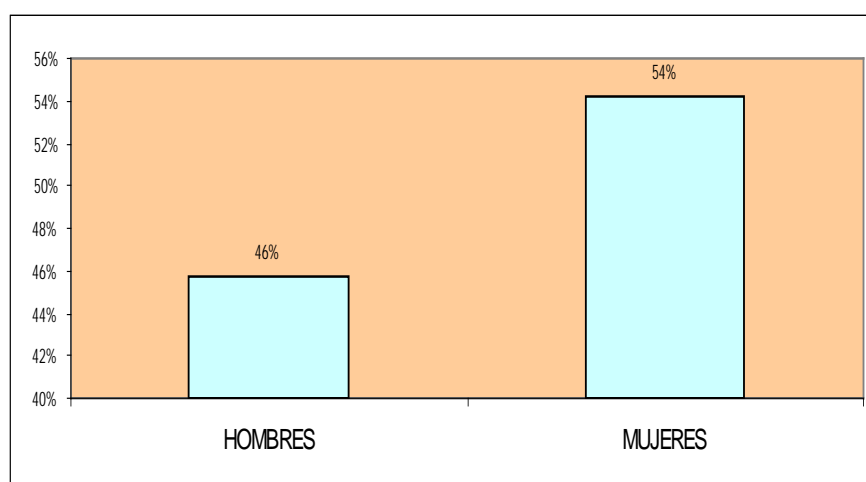
Objetivo.- Conocer los principales problemas de las familias del sector artesanal.

1.1 SEXO

TABLA Nº 2

HOMBRES	MUJERES	TOTAL
43	51	94
46%	54%	

GRAFICO Nº 2



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011

Elaboración: Autores.

De una población de 94 encuestas podemos observar que el número de mujeres así como el de los hombres casi son semejantes, representando así 54% mujeres y el 46% hombres, dando a notar que la mujer es parte fundamental para el desarrollo del trabajo artesanal puesto que está trabajando en el taller o está en el puesto de venta del artesano.

1.2 CUANTOS AÑOS CUMPLIDOS TIENE.

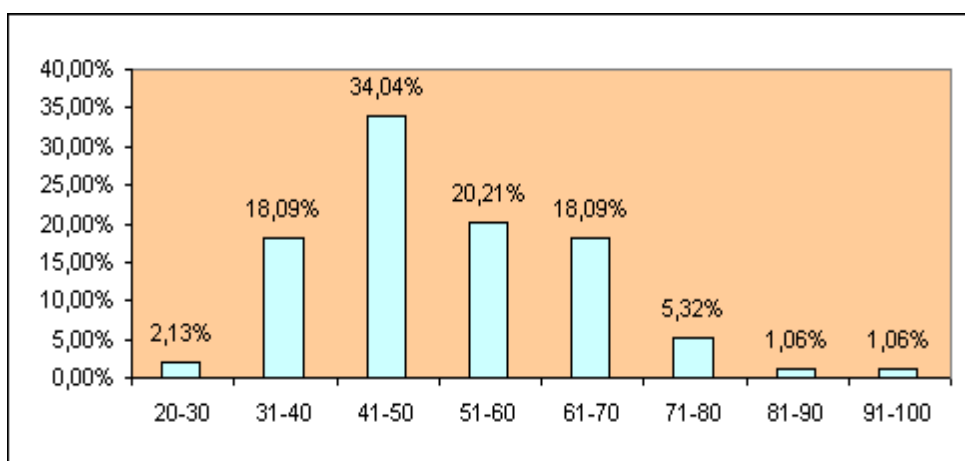
EDADES SOCIOS

TABLA Nº 3

20-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100	TOTAL
2	17	32	19	17	5	1	1	94
2,13%	18,09%	34,04%	20,21%	18,09%	5,32%	1,06%	1,06%	

EDADES SOCIOS

GRAFICO Nº 3



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011

Elaboración: Autores.

Podemos observar que en primer lugar aquí no hay una edad de retiro laboral, comenzando desde la edad comprendida de 20 años hasta los 70 años, las edades más significativas están comprendida entre 41-50 años representando

el 34.04%, seguido de 51-60 años representando el 20.21%, notando también que los jóvenes que están dedicados a esta actividad son pocos comprendidos entre 20-30 años con un porcentaje de 2.13% seguido por las personas comprendidas entre las edades de 31-40 años con un 18.09% y terminando con las edades que ya ni siquiera debieran estar trabajando como son edades comprendidas entre 70 a 90 años, esto de acuerdo a la definición de Población Económicamente Activa (PEA) que nos indica que es el conjunto de personas de más de 12 años hasta los 65 años de edad que desempeña una ocupación, o bien, sino la tienen la buscan activamente.

1.3 CUANTOS MIEMBROS EXISTE EN SU HOGAR.

TABLA Nº 4

DESCRIPCION	1 MIEMBRO	2 MIEMBROS	3 MIEMBROS	4 MIEMBROS	5 MIEMBROS	6 MIEMBROS	7 MIEMBROS	TOTAL
totales por hogar	12	14	28	23	12	3	2	94
Miembros < 10 años	32	8	3					43
Miembros > 10 años	15	32	25	16	5	1		94

Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

- De la población investigada es decir 94 hogares conformada por un promedio de 4 personas de acuerdo a lo que estipula el INEC las familias están conformadas de 28 familias conformadas por 3 miembros seguidos de 23 familias compuestas de 4 miembros siendo estas las más representativas.

- Del total de encuestados 43 familias están conformadas por menores de 10 años.

- De la misma forma se nota que en las 94 familias hay mayores de 10 años hasta los 90 años.

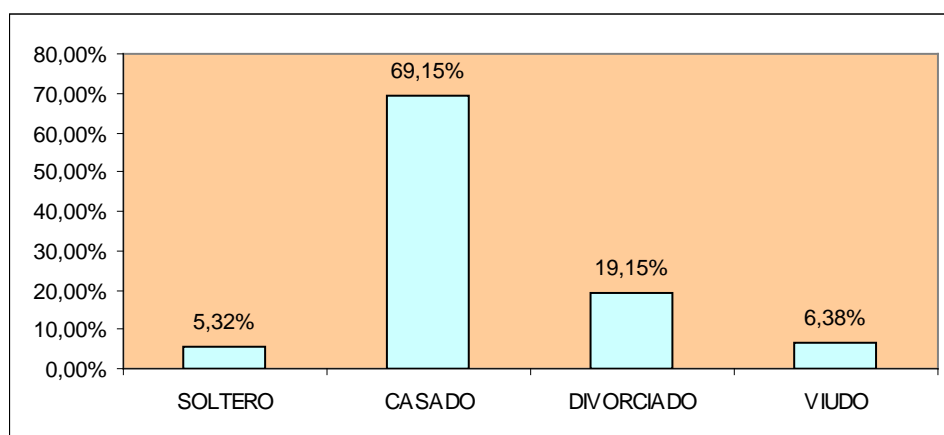
1.4 CUAL ES SU ESTADO CIVIL.

TABLA N ° 5

SOLTERO	CASADO	DIVORCIADO	VIUDO	TOTAL
5	65	18	6	94
5,32%	69,15%	19,15%	6,38%	

ESTADO CIVIL

GRAFICO N° 5



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

Dentro de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera, un porcentaje alto es decir, 69.15% mantiene su estado civil casado seguido de un porcentaje no muy significativo de divorciados equivalente al 19.15% con respecto al porcentaje de casados, pudiendo ser este un motivo de un problema para sus ingresos y para el buen desenvolvimiento de sus condiciones de vida, seguido de porcentajes bajos en lo que respecta a solteros con un 5.32%, y 6.38% de viudos.

1.5 NIVEL DE INSTRUCCIÓN.

En la mayoría de los casos dentro del sector artesanal ,como en la Asociación Santo Domingo de Artesanos carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera el nivel de instrucción es precario puesto

que en la mayoría de los hogares por el bajo nivel de ingresos que han tenido que afrontar sus padres no han podido dar la educación necesaria para que estos puedan terminar sus estudios primarios y de igual forma culminar el bachillerato, esta es la realidad que vivieron muchos de los artesanos actuales es así que algunos de estos simplemente tienen educación primaria y algunos con esfuerzo propio han culminado el bachillerato para luego dedicarse totalmente a su trabajo artesanal, muy pocos son los casos en los que han podido acceder a una educación superior y culminarla, a continuación se detalla el nivel de instrucción que tienen los socios agrupados en la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera, como se puede observar en la tabla N° 6

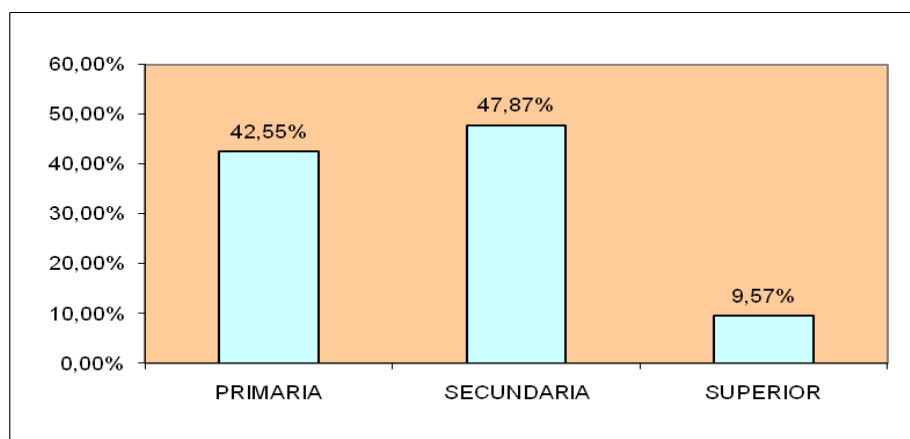
NIVEL DE INSTRUCCIÓN

TABLA N° 6

PRIMARIA	SECUNDARIA	SUPERIOR	TOTAL
40	45	9	94
42,55%	47,87%	9,57%	

NIVEL DE INSTRUCCIÓN

GRAFICO N° 6



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011

Elaboración: Autores.

De los 94 socios que integran la Asociación antes mencionada se puede concluir que: el 100% de los socios sabe leer y escribir lo cual no es un aliciente suficiente puesto que como veremos en la tabla siguiente el 42.55% tiene nivel de instrucción primaria en donde la mayoría si no todos pudieron culminar su instrucción primaria es decir que por falta de oportunidad no pudieron seguir con sus estudios en este segmento se encuentran las personas de la tercera edad , seguido de un 47.87% ha podido culminar su instrucción secundaria aquí podemos notar que se está dando mayor preocupación e importancia a la educación para con los hijos de los artesanos mientras que el restante 9.57% tiene educación superior cumpliendo todo lo mencionado anteriormente.

Tuvieron que pasar una o dos generaciones, y con la experiencia que vivieron los artesanos no están permitiendo que pase lo mismo con la nuevas generaciones es decir sus hijos, ya que estos están dando mayor prioridad a la educación de sus congéneres y en este momento la mayoría ya tiene una educación secundaria y superior dando la opción a que puedan desarrollar sus talleres esto de acuerdo al Sr. Eddy Moya Presidente vigente de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera.

En el país el nivel de formación empieza a tempranas edades es decir, jardín, escuela, colegio y nivel superior, entonces comenzaremos realizando un breve análisis de la historia educativa en el Ecuador, y señalando que las matrículas en el jardín de infantes ha aumentado significativamente en los últimos 30 años. Mientras que en 1971 sólo 15000 niños asistían al jardín de infantes, en el 2001 se matricularon unos 200.000 niños.

En 1996 se incorporó el último año de jardín a las escuelas primarias bajo la denominación “Primero de básica”, Para que la asistencia escolar de niños de 5 años fuera obligatorio.

A pesar del nuevo marco legal se estima que alrededor de 100.000 niños una de cada tres de 5 años de edad se encuentra por fuera del sistema escolar.

La baja matrícula en el primero de básica se debe a algunos factores, algunos de ellos son: el conocimiento limitado de la importancia de la educación temprana, los altos costos de los uniformes, y materiales didácticos, la falta de docentes y aulas para impartir las clases así como los recursos necesarios para construir aulas, adquirir mobiliario y materiales pedagógicos.

“Los más vulnerables son los niños rurales, de la costa, de la Amazonía, los indígenas y afro ecuatorianos que menores posibilidades tienen de asistir a las escuelas.

Entre los años 1980 y 1990 la matrícula de niños de 6 a 11 años de edad en la primaria “grados 1 al 6” creció del 69 al 89% en el Ecuador, para el año 2001 esa cifra llegó al 91%.

A pesar de que más niños asisten a la escuela el promedio de escolaridad de la población con más de 25 años de edad es de 7 años, y varía en 5.5 años en la Amazonía y 8.5 en Galápagos, Preocupa que 21 de cada 100 ecuatorianos con más de 15 años de edad son analfabetos funcionales, es decir, han completado máximo 3 años de escuela primaria”.²¹

De acuerdo a la encuesta de condiciones de vida del año 1999 indica que el 48% de los niños y el 56% de las niñas entre 6 y 11 años no van a la escuela por el costo que implica su educación para sus familias; para los jóvenes de 12 y 17 años las razones más importantes también son económicas, el alto costo de los uniformes y la necesidad de trabajar.

De acuerdo con la constitución política vigente la educación básica “último año de jardín de infantes, primero hasta el sexto grado y ciclo básico” es gratuita y obligatoria. La realidad es diferente los niños no asisten a la escuela en su gran mayoría por razones económicas.

Un aspecto recurrente es la inestabilidad política que provoca constantes cambios de los funcionarios del Ministerio de Educación (MEC) y la escasa coordinación entre los diferentes actores – el gremio docente (UNE), las organizaciones gubernamentales el MEC, el Ministerio de Economía y

²¹ Calidad Con Equidad El Desafío de la Educación Ecuatoriana: Informe Progreso Educativo 2006

Finanzas (MEF), los empresarios entre otras que en su conjunto; coadyuvan a que el sistema educativo permanezca fragmentado, débil y sin mecanismos de rendición de cuentas.

Por todas estas situaciones antes mencionadas la realidad del trabajador artesanal, las condiciones de marginalidad económica y social del sector se reflejan en los bajos niveles de escolaridad, el cual se relaciona con el hecho de que el aprendizaje de los oficios artesanales es de carácter informal, y se da en el contexto familiar y por iniciativa personal, mediante la participación directa en los procesos productivos.

El carácter de su aprendizaje es altamente informal y se concentra en el aspecto técnico del proceso y en el formal del producto, donde juega un papel preponderante la intuición potenciada por el ejercicio cotidiano del trabajo “Es decir la experiencia que van obteniendo en el transcurso de su vida laboral”.

“El Ecuador es uno de los países de América Latina que registra menor inversión en educación. El gasto público no es solo insuficiente para asegurar una educación para todos sino que los rubros asignados se administran de una manera poca transparente y dispersa”.²²

2.1.4 NIVEL DE INGRESOS Y CONDICIONES DE VIDA DE LOS INTEGRANTES DE LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.

Los artesanos conjuntamente con sus familias que trabajan en su casa o en talleres tienen en muchos casos que luchar para sobrevivir, puesto que en la mayoría de los casos les cuesta trabajo obtener préstamos, tienen que enfrentar en muchas de las ocasiones la competencia de los grandes productores, y dependen de grandes intermediarios muy bien pagados para tener acceso a los mercados.

Los ingresos que perciben los trabajadores artesanales son bajos por la baja productividad y el bajo nivel de inversión en sus maquinarias de trabajo, los

²² Calidad con Equidad el Desafío de la Educación Ecuatoriana Informe del Progreso Educativo 2006

artesanos son ayudados en la mayoría de los casos por sus familiares para así poder aumentar sus ingresos, la situación que viven estas familias sin una escuela que les facilite un mejor futuro hacen que los artesanos no utilicen una protección mínima en sus lugares de trabajo como guantes o mascarillas y que además sobrepasen las jornadas diarias de trabajo y viviendo en condiciones no favorables y expuestos a distintas enfermedades, la ausencia de los derechos laborales dificulta la obtención de una condición de vida y trabajos más dignos tanto para el dueño del taller como para sus operarios, también se puede mencionar que el comercio justo establece la igualdad y transparencia en las relaciones laborales que permitan mejorar las condiciones de vida de los productores artesanales con su entorno.

En lo que se refiere a la ocupación de los socios de la Asociación Santo Domingo se detalla en la siguiente tabla N° 7.

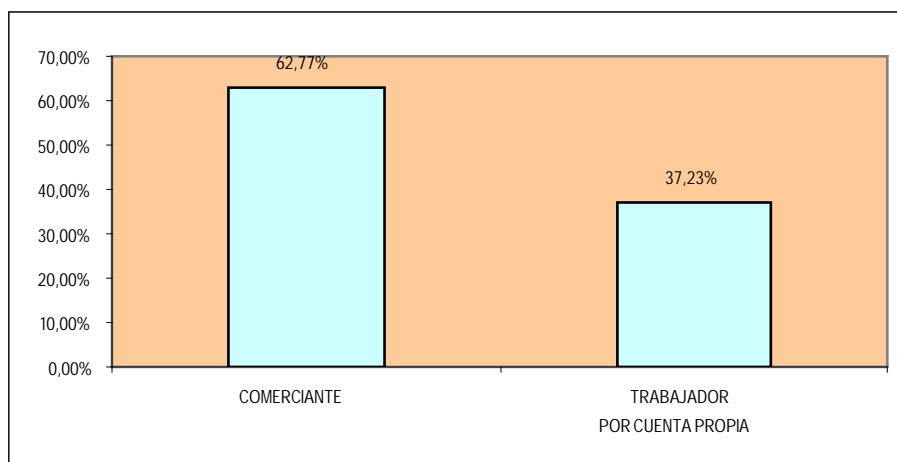
OCUPACIÓN

TABLA N° 7

	TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA	
COMERCIANTE		TOTAL
59	35	94
62,77%	37,23%	

OCUPACIÓN

GRAFICO Nº 7



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

Pudimos observar durante la investigación un dato muy interesante que en dicha asociación un 62.77% son comerciantes, mientras que un 37.23 son productores directos los cuáles abastecen a los comerciantes y así mismos.

Con respecto al nivel de ingresos de los socios de la Asociación ya antes mencionados podemos detallar sus ingresos aproximados en la tabla Nº 8.

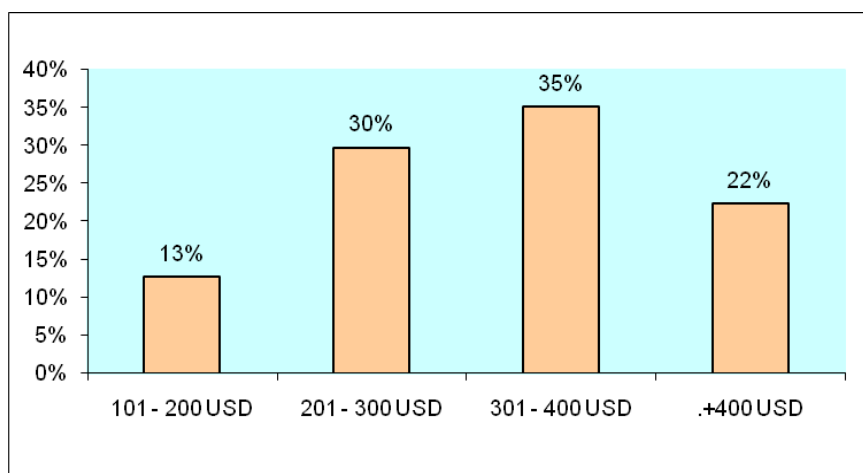
INGRESOS APROXIMADOS

TABLA Nº 8

INGRESOS MENSUALES	# DE ASOCIADOS	%
101 - 200 USD	12	13%
201 - 300 USD	28	30%
301 - 400 USD	33	35%
.+400 USD	21	22%
	94	100%

INGRESOS APROXIMADOS

GRAFICO N°8



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

De los 94 socios que integran la asociación, los que mayores ingresos tienen están ubicados en el rango más de 400 dólares lo que equivale al 22% seguido de un 35% que está ubicado dentro del rango de 301-400 dólares, y haciendo notar que un grupo minúsculo están en una posición precaria de ingresos es decir están en el rango de 101-200 dólares lo que equivale a un 13%, añadiendo que la situación del artesano no es tan favorable corroborando con lo anteriormente mencionado.

También podemos añadir los siguientes datos en cuanto a miembros de la familia del artesano que trabajan para aumentar sus ingresos, en la tabla N° 9.

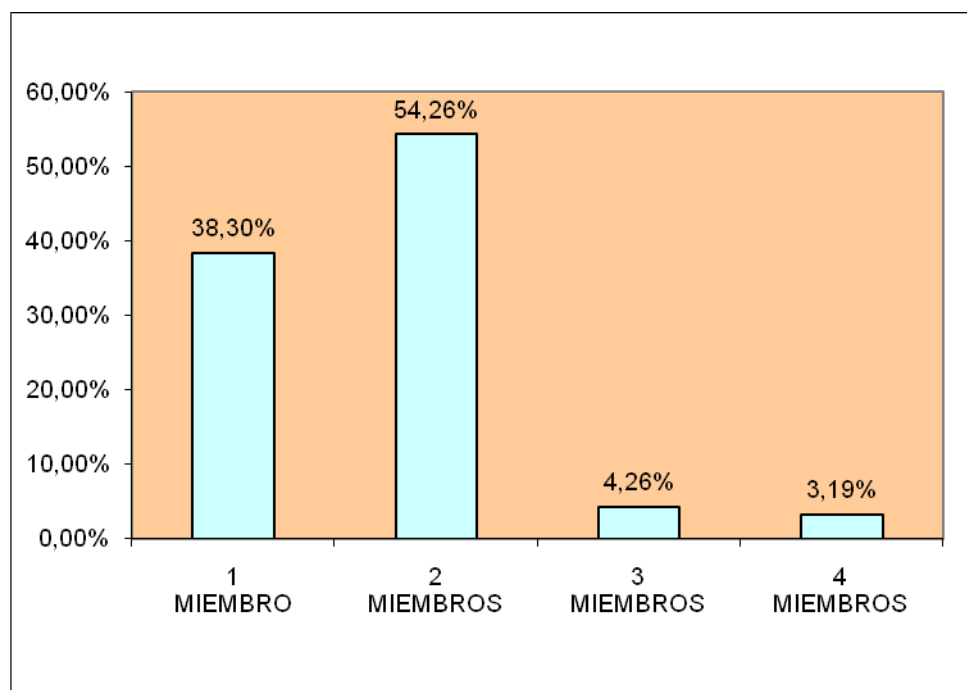
MIEMBROS DE LA FAMILIA QUE TRABAJAN

TABLA N° 9

1	2	3	4	
MIEMBRO	MIEMBROS	MIEMBROS	MIEMBROS	TOTAL
36	51	4	3	94
38,30%	54,26%	4,26%	3,19%	

MIEMBROS DE LA FAMILIA QUE TRABAJAN

GRAFICO Nº 9



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

Notándose que de los 94 socios que integran esta asociación, 51 familias en las que en cada una de ellas 2 trabajan lo que equivale al 54.26 % esto nos indica y como lo dijimos anteriormente el artesano necesariamente debe ser ayudado por su familia en su trabajo artesanal, pero un porcentaje importante también es de 38.30% que equivale a 36 familias en cambio que estas trabajan un solo miembro del hogar haciendo más difícil su nivel de ingresos, para luego observar un grupo pequeño de las familias que trabajan 3, y 4 miembros lo que representan en su orden inmediato de 4.26% y 3.19% respectivamente lo que nos indica que son muy pocas familias de artesanos que pueden acceder a una buena situación de ingresos .

Lo que nos hace suponer que también va a influir en sus condiciones de vivienda y que analizaremos en la tabla Nº 10.

VIVIENDA

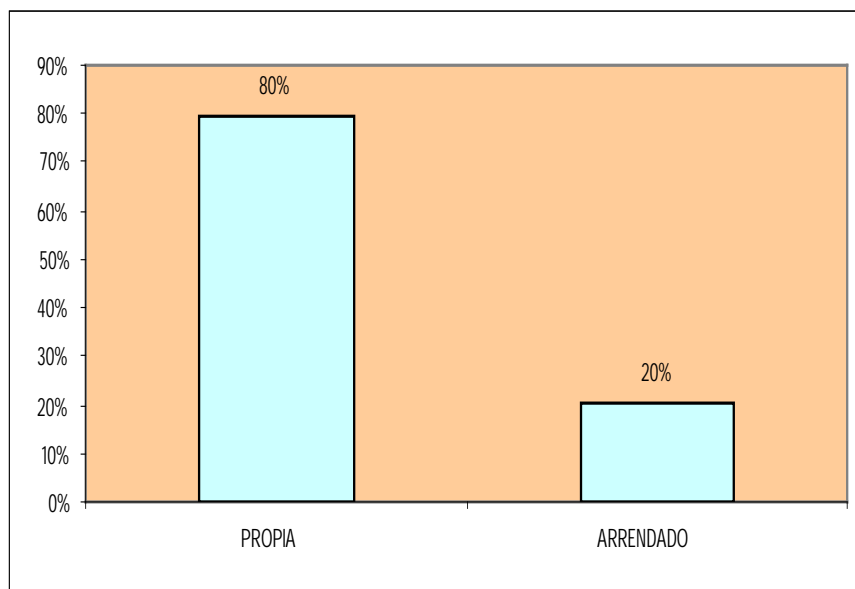
TABLA N ° 10

PROPIA	ARRENDADO	TOTAL
75	19	94
80%	20%	

VIVIENDA

GRAFICO N° 10

EN PROMEDIO PAGAN 103,68 USD/MES DE ARRIENDO



Fuente: Encuesta Aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

De los resultados que dio la encuesta podemos observar que si bien es cierto la mayoría de los integrantes de la Asociación ya antes mencionada, es decir, un 80% posee casa propia mientras que el 20% no la dispone y se ve en la obligación de arrendar una vivienda con un promedio de pago de arriendo de 103.68 dólares americanos; dichas viviendas están conformadas de uno a cinco dormitorios como se detalla en la tabla N° 11.

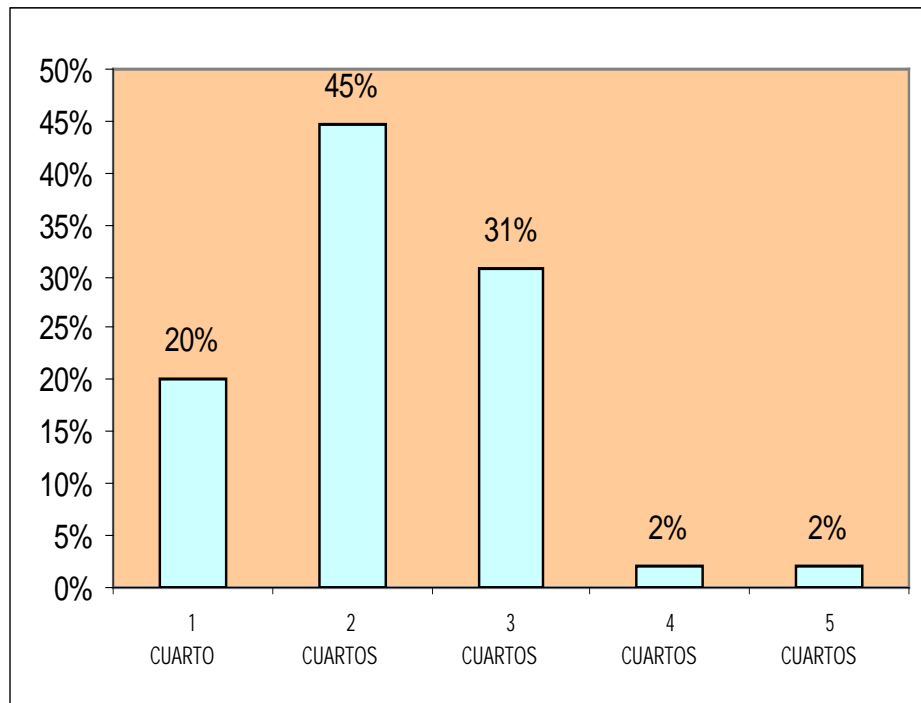
DORMITORIOS

TABLA Nº 11

1 CUARTO	2 CUARTOS	3 CUARTOS	4 CUARTOS	5 CUARTOS	TOTAL
19	42	29	2	2	94
20%	45%	31%	2%	2%	

DORMITORIOS

GRAFICO Nº 11



Fuente: Encuesta aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

Los resultados obtenidos demuestran que en las viviendas un 45% poseen dos dormitorios y el 31% poseen 3 dormitorios, notándose que una gran mayoría no viven cómodamente, mientras que el 20% viven en situaciones realmente incómodas y que sumados las viviendas que poseen 4 y 5 dormitorios nos dan un 4% que refleja cierta comodidad.

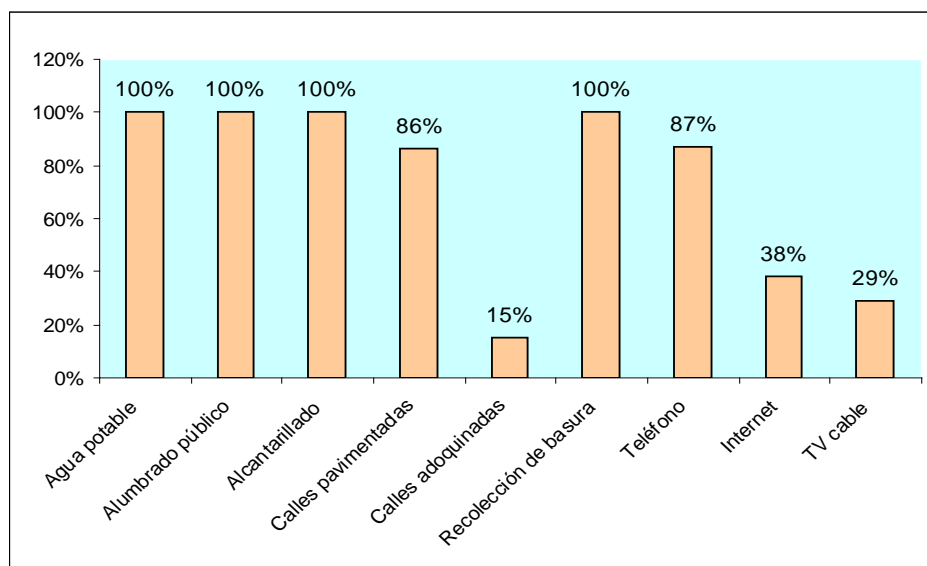
También podemos mencionar que en el sector donde estos artesanos viven cuentan con los servicios básicos e infraestructura necesarios como veremos en la tabla siguiente.

TABLA Nº 12

SERVICIOS BASICOS E INFRAESTRUCTURA	Cantidad	%
Agua potable	94	100%
Alumbrado público	94	100%
Alcantarillado	94	100%
Calles pavimentadas	81	86%
Calles adoquinadas	14	15%
Recolección de basura	94	100%
Teléfono	82	87%
Internet	36	38%
TV cable	27	29%
PROMEDIO DE HOGARES	68	

SERVICIOS BASICOS E INFRAESTRUCTURA

GRAFICO Nº 12



Fuente: Encuesta aplicada a los artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.
Elaboración: Autores.

La totalidad de los encuestados de la Asociación antes mencionada cuentan con lo servicios básicos necesarios mostrándonos que a pesar de su situación socio económica al menos en estos servicios están bien atendidos y que además nos hace notar que todos viven en zonas urbanas de la ciudad de Quito.

2.1.5 COMPOSICIÓN DE LA CANASTA BÁSICA EN RELACIÓN CON LOS INGRESOS DE LOS INTEGRANTES DE LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.

La encuesta antes detallada arrojó datos interesantes en lo que respecta a las condiciones de vida del integrante de la Asociación Santo Domingo y que servirá esta información para la realización del análisis de la canasta básica, se tomarán los datos necesarios de la encuesta realizada y que nos servirán para el desarrollo de este punto.

Para entender de mejor manera el concepto de canasta básica tomaremos como referencia al Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) que nos da varias definiciones:

“CANASTA BÁSICA.- Expresión con la que se identifica al conjunto de productos mínimos vitales (bienes y servicios) que requiere consumir mensualmente una familia común para desarrollar normalmente sus actividades.

Diccionario Económico Básico.- Patricio Martínez.

CANASTA BÁSICA FAMILIAR.- Es el conjunto de artículos más representativos que han consumido o usado los hogares a las que se refiere el índice, en un periodo de tiempo determinado.

Índice de Precios al Consumidor Urbano IPCU.

CANASTA FAMILIAR VITAL.- Es un conjunto de bienes y servicios que adquieren los hogares en una cantidad determinada considerada como mínimo indispensable y nutricional para mantener una vida digna.

Índice de Precios al Consumidor IPC.”²³

La canasta básica está conformada por 4 grandes rubros que son: alimentos y bebidas, vivienda, indumentaria y misceláneos, para el análisis correspondiente tomaremos como referencia para el cálculo de la canasta básica del artesano que integra la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicadas a la fabricación de muebles de madera; y a continuación describimos en la tabla N° 13.

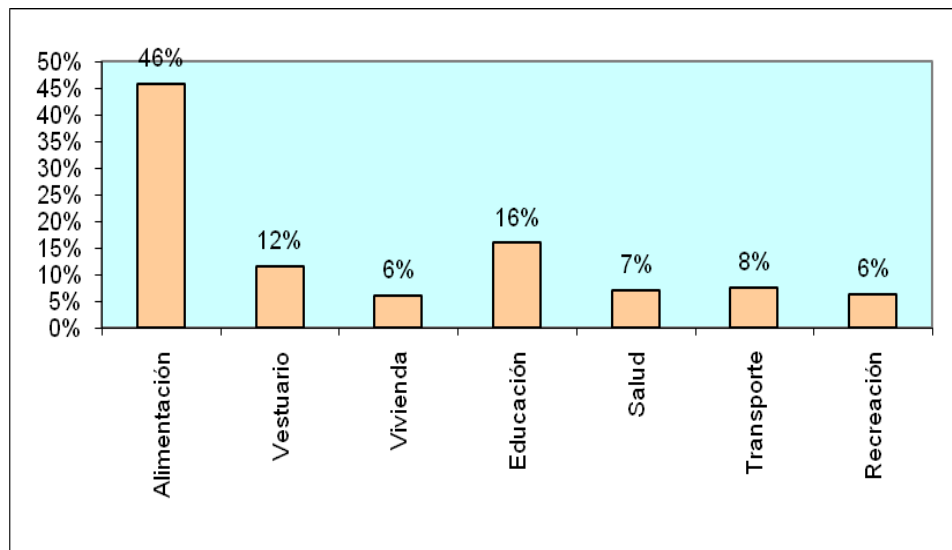
TABLA N° 13

De los ingresos del hogar que rubros podría cubrir en:	USD	%
Alimentación	158	46%
Vestuario	40	12%
Vivienda	21	6%
Educación	55	16%
Salud	24	7%
Transporte	26	8%
Recreación	22	6%
	346	100%

²³ Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) Quito - Ecuador

DESTINO DE LOS INGRESOS

GRAFICO N° 13



Fuente: Encuesta aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

Los integrantes de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera, de los ingresos aproximados y que la mayoría representativa de los integrantes de la Asociación ya antes mencionada están entre el segmento de 200-400 dólares, de sus ingresos aproximadamente, 346 dólares la mayor parte lo destinan a alimentación que corresponde al 46%, seguido de vivienda con un 6% , vestuario asignando un 12%, en lo que se refiere a misceláneos destinan un 37% correspondiente a educación 16%, salud 7%, transporte 8% y finalmente recreación un 6% , notándose en especial que este grupo por separado no es muy significativo pero si lo asociamos como un total nos da la información de que el artesano dedica un rubro importante de sus ingresos a cubrir el rubro misceláneos.

Con respecto a lo que nos indica el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el cálculo de la canasta básica, el artesano no está dentro de lo que estipula el INEC ,así pues en octubre del 2010 el costo de la canasta básica fue de 540.10 dólares con un ingreso familiar mensual de 448 dólares existiendo una restricción en consumo de 92.10 dólares lo que equivale un 17.05% ,que a

comparación del ingreso aproximado del artesano que integra la Asociación antes mencionada está ubicado en el segmento de 200-400 dólares año 2011 podemos decir que ni siquiera se acerca al ingreso familiar de 448 dólares estipulado por el INEC y de igual manera existiendo una mayor restricción entre los 540.10 dólares que el INEC toma como referencia para la canasta básica de los 346.00 dólares que el artesano asigna para cubrir los rubros de alimentación, vivienda, vestuario, y los misceláneos es decir la restricción sería de 194.10 dólares .

También de la encuesta desarrollada arrojo datos con respecto si el artesano puede endeudarse y además puede ahorrar y que se observa en la tabla N° 14 y 15.

TABLA N° 14

	SI	NO	TOTAL
No logra cubrir sus gastos y se ve obligado a endeudarse:	37	57	94
	39,36%	60,64%	

TABLA N° 15

	SI	NO	TOTAL
Logra cubrir sus gastos y además ahorra:	12	82	94
	12,77%	87,23%	

De la población encuestada los ingresos aproximados están entre el rango de 200-400 dólares americanos siendo estos los más representativos, de los cuales se distribuyen en alimentación \$158, seguido de vestuario por un valor de \$40, vivienda por un valor de \$21, y finalmente misceláneos con un valor

global de \$127.00 dólares americanos dando un total de \$346.00 dólares y notando que se gasta más en alimentación y misceláneos.

En lo que respecta a si no puede cubrir sus gastos y se ven obligados a endeudarse, de los 94 encuestados indican que no pueden cubrir sus gastos pero un 39.36% indicaron que si se ven obligados a endeudarse mientras que el 60.64% no se endeuda por temor a no poder pagar sus obligaciones.

Mientras que un segmento pequeño si puede cubrir sus gastos esto nos indica que si están en la capacidad de ahorrar es decir, el 12.77% lo puede hacer, mientras que un 87.23%, la mayoría no puede ahorrar debido a su bajo nivel de ingresos.

En lo que se refiere al consumo de los productos de la canasta básica, pero en especial del rubro alimentación podemos determinar que un 46% del ingreso se destina al consumo de alimentos que a continuación analizaremos cual es su composición y consumo diario, semanal, mensual y nunca, de la Asociación Santo Domingo.

TABLA DE RESULTADOS N° 16

FRECUENCIA DE CONSUMO DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS								
	Diariamente		una vez		una o dos		Nunca	
	N°	%	por	%	veces al	%	N°	%
	personas		semana		mes		personas	
			N°		N°			
			personas		personas			
ALIMENTACION								
Arroz	71	93	5	7	0	0	0	0
Fideo	2	3	61	80	13	17	0	0
Pan	65	86	9	12	2	3	0	0
Carne con hueso	17	22	42	55	11	14	6	7,895
Carne sin hueso	13	17	44	58	12	16	7	9,211
Carne de pollo	47	62	29	38	0	0	0	0
Pescado	2	3	43	57	26	34	5	6,579
Atún enlatado	1	1	32	42	30	39	13	17,11
Aceite vegetal	67	88	5	7	2	3	2	2,632
Manteca vegetal	1	1	2	3	13	17	60	78,95
Huevo de gallina	35	46	33	43	7	9	1	1,316
Leche fresca	46	61	21	28	6	8	3	3,947
Queso	28	37	36	47	11	14	1	1,316
Arveja tierna	5	7	44	58	21	28	6	7,895
Cebolla blanca	66	87	8	11	1	1	1	1,316
Cebolla colorada	58	76	17	22	1	1	0	0
Choclo	2	3	51	67	23	30	0	0
Fréjol tierno	2	3	41	54	26	34	7	9,211
Haba tierna	2	3	39	51	27	36	8	10,53
Tomate riñón	62	82	12	16	2	3	0	0
Papa chola	66	87	10	13	0	0	0	0
Yuca	7	9	49	64	17	22	3	3,947
Lenteja	1	1	44	58	29	38	2	2,632
Maní	0	0	12	16	20	26	44	57,89
Fréjol seco	0	0	18	24	25	33	33	43,42
Aguacate	18	24	40	53	12	16	6	7,895
Limón	39	51	31	41	4	5	2	2,632

Naranja		18	24	44	58	12	16	2	2,632
Naranjilla		3	4	24	32	21	28	28	36,84
Guineo		42	55	26	34	3	4	5	6,579
Plátano		23	30	33	43	12	16	8	10,53
Azúcar		72	95	4	5	0	0	0	0
Sal		75	99	1	1	0	0	0	0
Café molido		20	26	25	33	5	7	26	34,21
Cola(tienda)		8	11	13	17	16	21	39	51,32
Gelatina		3	4	12	16	35	46	26	34,21
Cola(salón)		4	5	8	11	10	13	54	71,05
Almuerzo		70	92	2	3	0	0	4	5,263

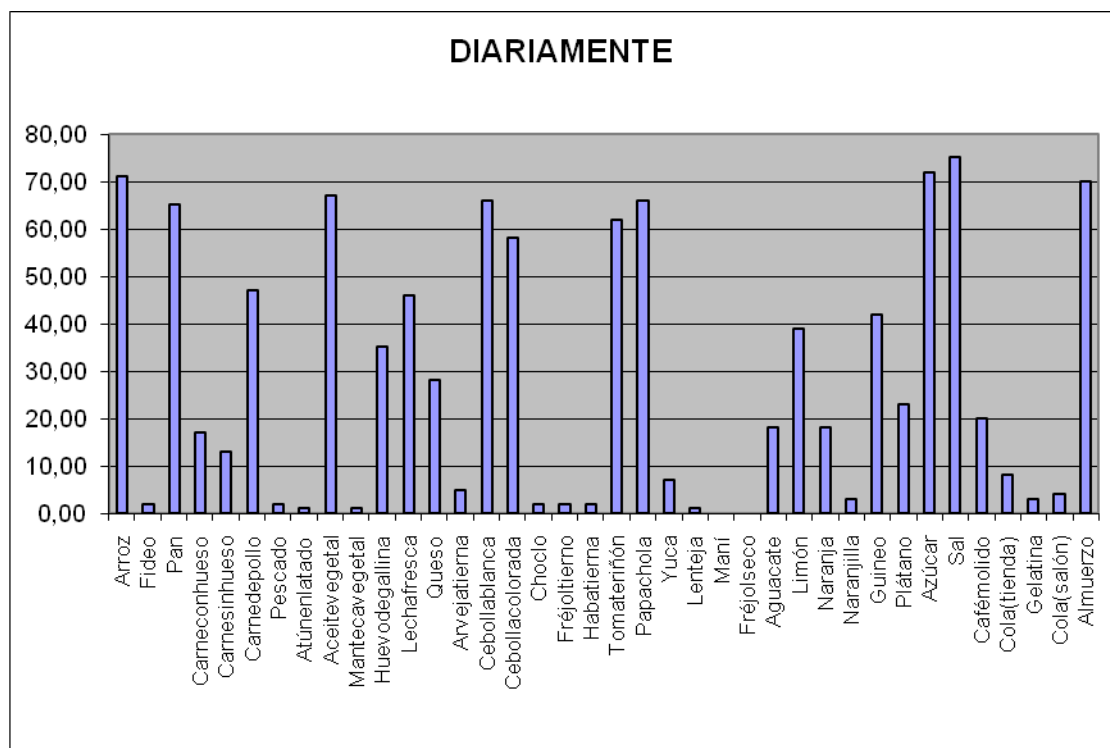
Fuente: Encuesta aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

Como podemos observar en la tabla de resultados N° 16 el consumo de los diferentes productos es muy variado y en algunos de ellos es sumamente alto y que para su mejor entendimiento detallaremos por separado la frecuencia de consumo de los productos, de los integrantes de la Asociación ya antes mencionada.

FRECUENCIA DE CONSUMO DE PRODUCTOS

GRAFICO N°17



Fuente: Encuesta aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

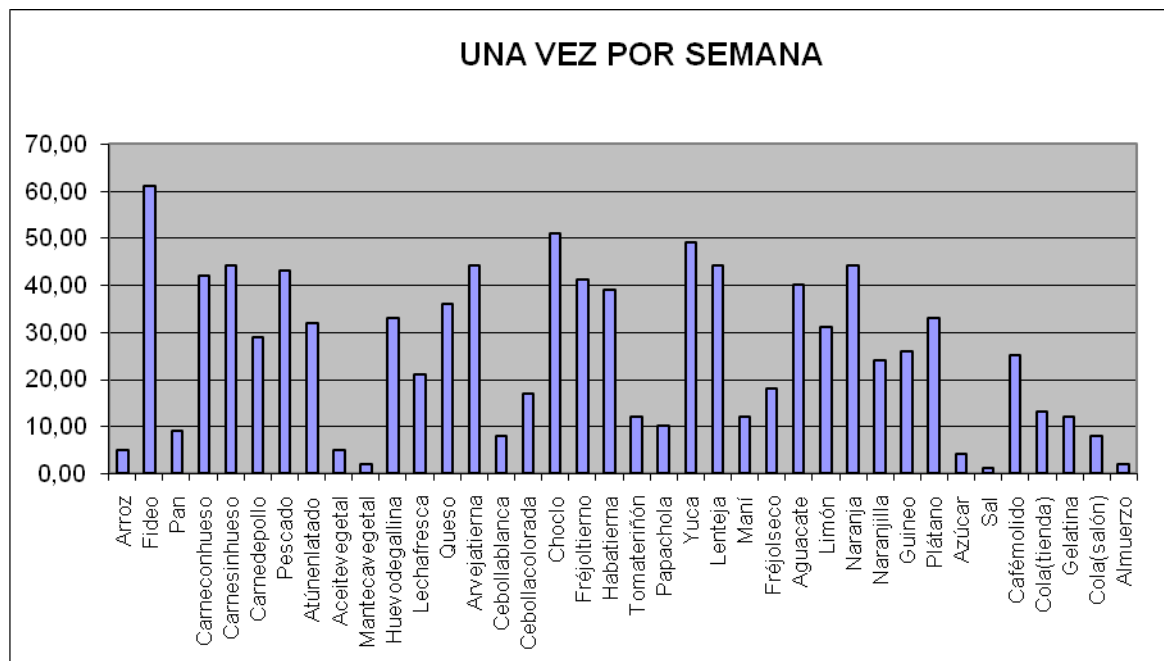
De acuerdo a los datos obtenidos, los alimentos de mayor consumo diario que se dan en la población encuestada de la Asociación ya antes mencionada podemos mencionar como parte de los ingredientes para la elaboración de su alimentación diaria los siguientes productos. Sal 99%, azúcar 95%, arroz 93%, aceite vegetal 88%, papa chola 87%, cebolla blanca 87%, pan 86%, tomate riñón 82%, y a su vez nos arroja un dato interesante que es el siguiente el 92% de los encuestados tienen que dedicar parte de sus ingresos a almorzar fuera de casa.

Para continuar con ciertos productos que a su vez son complementos de dicha alimentación y que a continuación se detalla. Cebolla colorada 76%, carne de

pollo 62%, leche fresca 61%, guineo 55%, limón 51%, huevos de gallina 46%, queso 37% plátano 30%.

Como podemos observar el consumo de proteínas y alimentos importantes como queso, leche, huevos, carne de res, pollos y mariscos , son muy bajos, concluyendo con los productos menos consumidos y que están en los rangos más bajos de consumo diario como es el caso del maní, fréjol seco con 0% de consumo, atún enlatado, manteca vegetal, lenteja correspondiente a cada uno el 1%, seguido de fideos, pescados, choclo, fréjol tierno, haba tierna, un 3% en cada producto, naranjilla, gelatina un 4%, cola (salón) 5%, arveja tierna 7%, yuca 9%, cola (tienda) 11%, café molido 26%, naranja, aguacate el 24%, en el siguiente grafico N° 18 se repiten los productos consumidos, pero la gran diferencia la encontramos en su variación de consumo.

GRAFICO N° 18



Fuente: Encuesta aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

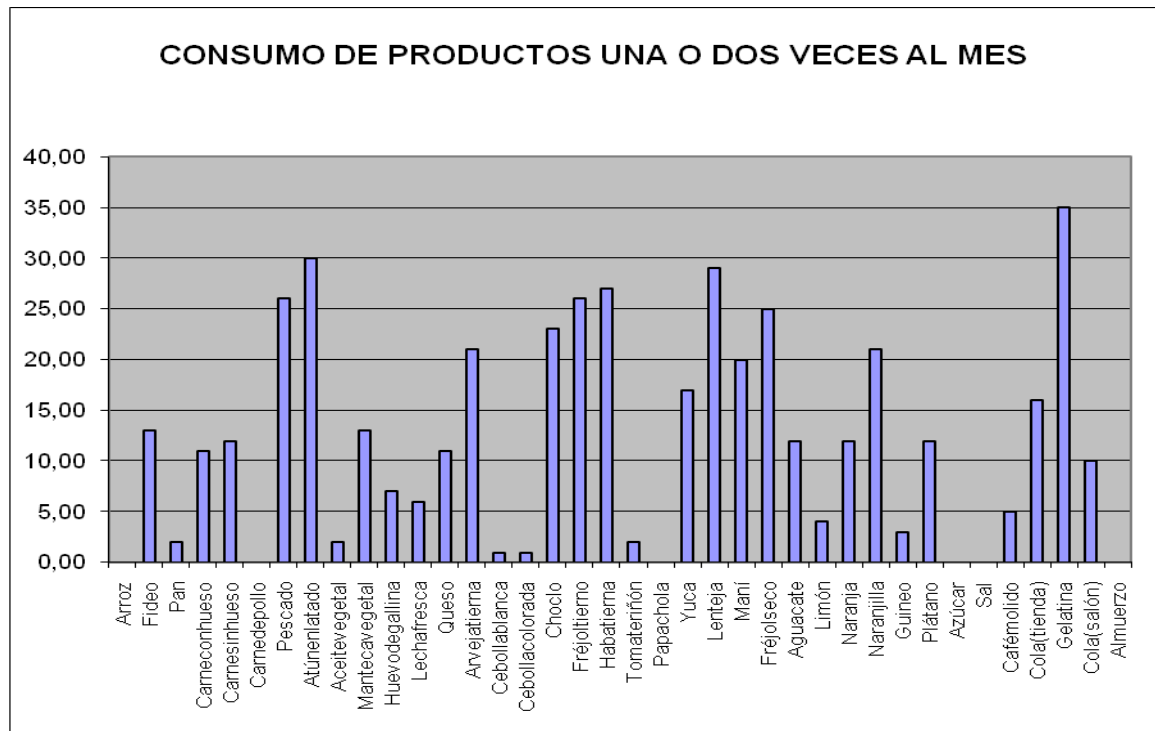
En este caso en el grafico N° 18 podemos observar el cambio notorio de los productos de consumo, en los que ciertos productos que no son de consumo

habitual, es consumida altamente por los socios de la Asociación Santo Domingo, esto se debe a que el consumo es una o dos veces por semana o también se puede hablar de gustos o preferencias y también a su costo, siendo los más relevantes los siguientes:

Fideos 80%, choclo 67%, yuca 64%, naranja, lenteja, arveja tierna, carne sin hueso 58%, pescado 57%, carne con hueso 55%, fréjol tierno 54%, aguacate 53%, haba tierna 51%, plátano, huevo de gallina 43%, atún enlatado 42%, limón 41%, carne de pollo 38%, guineo 34%, café molido 33%, naranjilla 32%, leche fresca 28%, fréjol seco 24%, cebolla colorada 22%, cola (tienda) 17%, gelatina, maní, tomate riñón 16%, papa chola 13%, pan 12%, cola (salón), cebolla blanca 11%, aceite vegetal, arroz 7%, azúcar 5%, almuerzo, manteca vegetal 3%, sal 1%, aquí podemos notar en especial que los productos de consumo alto en este caso pasan a ser los de menor consumo (ver tabla de resultados N° 18).

En el siguiente gráfico analizaremos los resultados del consumo mensual y su variación en lo que respecta a los 38 productos que comprende la canasta básica establecida por el INEC.

GRAFICO N° 19



Fuente: Encuesta aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

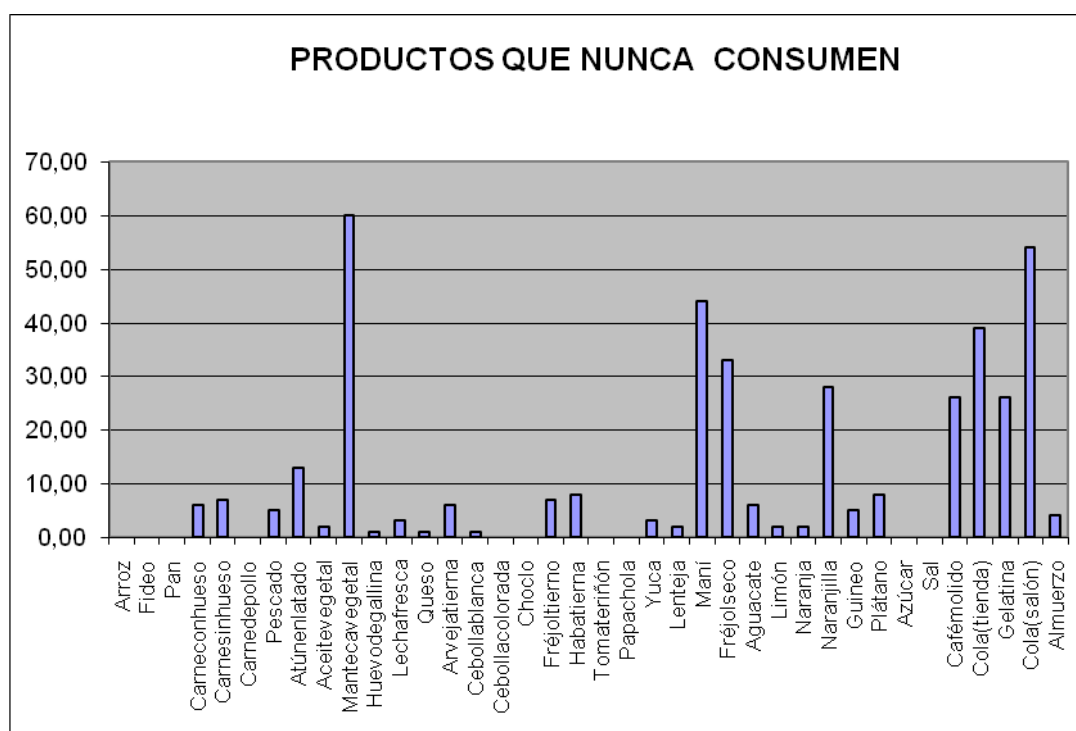
Elaboración: Autores.

En este grafico notamos lo siguiente : No es que las personas dejen de consumir sal, azúcar , arroz, carne de pollo, papa chola , almuerzo, sino que lo hacen diariamente, o a su vez una o dos veces a la semana lo que explicaría su ausencia en el grafico de consumo mensual, también en este caso todos los productos que no se pudieron consumir diariamente o una o dos veces por semana se lo hace en forma mensual como ya lo dijimos anteriormente puede ser por gustos ó, por costos y estos productos lo vamos a detallar de mayor a menor consumo:

Gelatina 42%, atún enlatado 39%, lenteja 38% haba tierna 36%, fréjol tierno, pescado 34%, fréjol seco 33% choclo 30% naranja jilla, arveja tierna 28%, maní 26% yuca 22%, cola (tienda) 21% , manteca vegetal, fideo, 17%, plátano, naranja, aguacate, carne sin hueso 16%, carne con hueso, queso 14%, cola (salón) 13%, huevo de gallina 9%, leche fresca 8% café molido 7%, limón 5%, guineo 4%, tomate riñón , aceite vegetal, pan 3% y finalmente cebolla colorada y blanca 1%.

Para concluir con el análisis del consumo de productos alimenticios, y que en el gráfico siguiente los detallamos, los cuales nunca han sido consumidos por los encuestados.

GRAFICO N° 20



Fuente: Encuesta aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

En el gráfico N° 20 podemos observar que la mayoría de las personas encuestadas nunca consumen los siguientes productos alimenticios, siendo los más notorios:

Manteca vegetal 79%, cola (salón) 71%, maní 58%, cola (tienda) 51%, fréjol tierno 43%, naranja 37%, gelatina 34%, atún enlatado 17%, plátano, haba tierna 11%, carne sin hueso, fréjol tierno 9%, aguacate, arveja tierna, carne con hueso 8%, guineo, pescado 7%, almuerzo 5%, yuca, leche fresca 4%, naranja, limón lenteja, aceite vegetal 3%, cebolla blanca, queso, huevo de gallina 1%, esto puede ser a que dentro de su hábito de consumo no están estos productos.

Los encuestados supieron manifestar que el consumo de la naranja lo hacen en temporadas, así también se ve un bajo consumo en lo que se refiere al café molido y haciendo mención al gusto por la infusiones de hiervas aromáticas, notándose de manera particular que no está considerado dentro de la canasta básica el yogurt así como también frutas cítricas, de igual manera el consumo de pollo es alto mientras que la carne de res es limitado en su consumo, en fin la alimentación de los integrantes de la Asociación Santo Domingo no es muy nutritiva como lo vimos en la tabla de resultados.

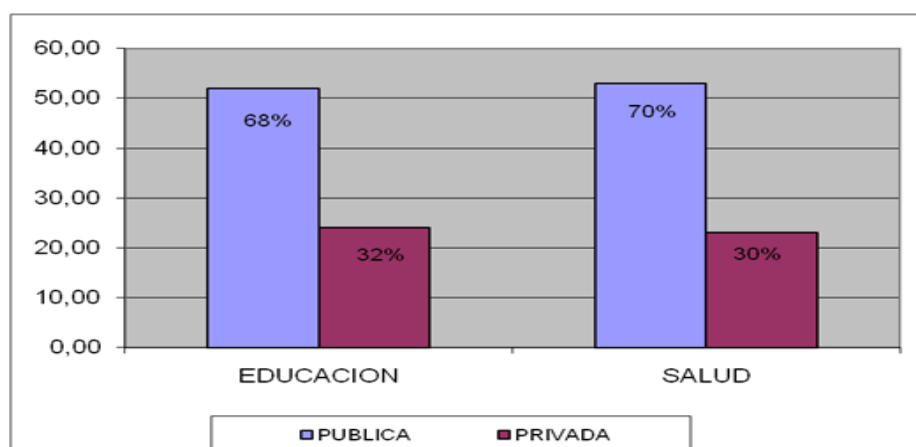
En la siguiente tabla y grafico analizaremos los resultados obtenidos en lo que se refiere a la educación y salud.

TABLA N° 21

TIPO	EDUCACION		SALUD	
	PERSONAS ENCUESTADAS	%	PERSONAS ENCUESTADAS	%
PUBLICA	52,00	68	53,00	70
PRIVADA	24,00	32	23,00	30

EDUCACIÓN Y SALUD

GRAFICO N° 21



Fuente: Encuesta Aplicada a los Artesanos de la Asociación Santo Domingo, año 2011.

Elaboración: Autores.

De la población encuestada 52 personas lo que equivale al 68% se educan en escuelas, colegios y universidades públicas, y el 32% lo hacen en instituciones privadas, el porcentaje alto se debe a que el artesano tiene conocimiento de que la educación pública es gratuita como lo estipula la constitución.

Se reafirma la idea de que la mayoría de los artesanos es decir el 70% no cuenta con los recursos necesarios para cubrir sus necesidades en salud, por lo que acuden a centros médicos públicos, mientras que un porcentaje del 30% acuden a centros de salud privados, considerando que la atención es rápida y oportuna por lo que no escatiman en sus gastos.

CAPITULO

III

3.0 IDENTIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE ORDEN PRODUCTIVO, FINANCIERO Y DE COMERCIALIZACIÓN QUE TIENEN LOS ARTESANOS DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA AGRUPADOS EN LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO.

El desarrollo de la propuesta para mejorar la rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera, requiere abordar un instrumento como es el análisis FODA para dar soluciones tanto en las áreas de producción, financiamiento y de comercialización; entendiendo y conociendo estos problemas se podrá detectar las posibles soluciones.

PERFIL DEL ARTESANO TRADICIONAL FABRICANTE DE MUEBLES DE MADERA.

- Empresa de tipo familiar con una integración vertical, vivienda-taller-tienda.
- Produce muebles básicamente para el mercado local.
- Falta de visión de organización empresarial.
- Se abastece de insumos mediante intermediarios y en pequeña escala.
- Posee talleres con infraestructura insuficiente y tecnología desactualizada.
- No cuentan con horno de secado de madera.
- Tienen grandes dificultades para acceder al financiamiento.
- Realizan nuevos diseños a partir de la copia de revistas especializadas.
- No cuentan con capacidad de producción para acceder al mercado externo.
- Imposibilidad de crear respuestas rápidas ante señales del mercado.

3.1 ANALISIS FODA.

Para el caso de la Asociación Santo Domingo de Artesano Carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera se va aplicar el análisis FODA que es conocida también como DOFA o en ingles (swot) es la sigla para referirse a una herramienta analítica que nos permitirá trabajar con toda la información que se posea sobre los integrantes de dicha Asociación, este análisis será útil para examinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

El objetivo del análisis FODA es determinar las ventajas competitivas de la Asociación bajo análisis y la estrategia genérica a emplear para la misma que más le convenga en función de sus características propias y de las del mercado en que se mueve.

Este análisis tiene múltiples aplicaciones y puede ser usados por todos los niveles de una empresa o negocio tales como productos, mercado, producto – mercado, líneas de productos, este análisis debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio.

El análisis FODA consta de 4 pasos:

- Análisis externo
- Análisis interno
- Confección de la matriz Foda
- Determinación de la estrategia a emplear.

SITUACION EXTERNA.- Se compone de dos factores no controlables: Oportunidades y Amenazas que puedan tener los integrantes de la Asociación Santo Domingo, es la identificación de los factores claves del entorno de dicha Asociación, que pueden influir considerablemente en su desempeño.

OPORTUNIDADES.- Son todas aquellas acciones que pueden ser: positivas, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno de la Asociación Santo Domingo y que permiten obtener ventajas competitivas.

En el caso de la Asociación Santo Domingo las Oportunidades son las siguientes:

- Los clientes priorizan el precio ante la calidad del producto
- Existencia de una cadena productiva para optimizar los procesos.
- Política tributaria de beneficio para los artesanos.
- Temporadas altas en la demanda de productos de madera.

AMENAZAS.- Son aquellas situaciones que provienen del entorno de la Asociación Santo Domingo y que pueden llegar a perjudicar, incluso contra el desarrollo y el crecimiento de la Asociación ya antes mencionada.

Las amenazas de la Asociación Santo Domingo son las siguientes:

- Productos elaborados con materiales alternativos como el plástico y el metal.
- Temporadas bajas en la demanda de productos de madera.
- Ausencia de líneas de créditos que respondan a las necesidades y características del sector artesanal.
- Productos importados con bajos costos de producción.
- La baja capacidad financiera y la iliquidez de capital de trabajo del artesano no permite acceder a materias primas, como consecuencia de sus elevados niveles de pobreza.
- Amplia presencia de intermediarios.

SITUACION INTERNA.- Se compone de dos factores controlables: Fortaleza y Debilidad, que tiene la Asociación Santo Domingo y que pueden favorecer o limitar su desarrollo.

FORTALEZAS.- Se refiere a las capacidades especiales con que cuenta la Asociación Santo Domingo, y esto lo coloca en una posición privilegiada frente a las demás Asociaciones, recursos que se controlan, capacidades y habilidades que poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Las fortalezas de la Asociación Santo Domingo son las siguientes:

- Lugar estratégico donde se comercializa el producto.
- Amplio potencial del sector, gracias a la tradición diversa y al amplio número de personas vinculado de manera directa e indirecta a las actividades del mismo.
- Flexibilidad en la producción de cualquier producto en madera sobre medidas o en serie.
- Variedad de los muebles producidos en la Asociación Santo Domingo.
- Abundancia y variedad de materia prima.
- Artesanos con experiencia en la fabricación de muebles de madera.

DEBILIDADES.- Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a otras Asociaciones o productores, recursos de los que se carecen, habilidades que no se poseen, y actividades que no se desarrollan positivamente.

Estas debilidades son las siguientes:

- Gran cantidad de artesanos que carecen de tecnología en sus procesos, lo que incrementa el desperdicio.

- Falta de unión y colaboración en la comercialización de sus productos, dándose el individualismo.
- No se maneja una adecuada visión empresarial, ni una visión a corto, mediano y largo plazo.
- Mano de obra no calificada en procesos productivos.
- Limitaciones tecnológicas en diseño y acabado de muebles de madera.
- Falta de capital de trabajo.
- Bajo poder negociador con proveedores y clientes.
- Deficiencias en la conservación y almacenamiento de materias primas, que generan deterioro de las mismas.
- Deficiencias en la organización de la producción y distribución de los espacios productivos.
- Uso de herramientas y equipos obsoletos.
- Improvisación en el diseño, en ocasiones deficiente e inadecuado.

Para el mejor entendimiento en el siguiente cuadro realizaremos un resumen de todas las variables que integran el FODA, desde el punto de vista de la situación externa compuesta por las oportunidades (O) y las amenazas (A) seguido de la situación interna igualmente compuesta de las fortalezas (F) y de las debilidades (D), ubicadas en sus casilleros respectivos.

RESUMEN COMPARATIVO DE VARIABLES FODA

VARIABLES	SITUACIÓN EXTERNA		SITUACIÓN INTERNA	
	O	A	F	D
1. Los clientes priorizan el precio ante la calidad del producto.	xxx			
2. Existencia de una cadena productiva para optimizar los procesos.	xxx			
3. Política tributaria de beneficio para los artesanos.	xxx			
4. Temporadas altas en la demanda de productos de madera.	xxx			
1. Productos elaborados con materiales alternativos como el plástico y el metal.		xxx		
2. Temporadas bajas en la demanda de productos de madera.		xxx		
3. Ausencia de líneas de crédito que responda a las necesidades y características del sector artesanal.		xxx		
4. Productos importados con bajos costos de producción.		xxx		
5. La baja capacidad financiera y la iliquidez de capital de trabajo del artesano no permite acceder a materias primas, como consecuencia de sus elevados niveles de pobreza.		xxx		
6. Amplia presencia de intermediarios.		xxx		
1. Amplio potencial del sector, gracias a la tradición artesanal diversa y el amplio número de personas vinculadas de manera directa e indirecta a las actividades del mismo.			xxx	
2. Lugar estratégico donde se comercializa el producto.(San Roque)			xxx	
3. Flexibilidad en la producción de cualquier producto en madera sobre medida o en serie.			xxx	
4. Variedad de los muebles producidos en la Asoc. Santo Domingo.			xxx	
5. Abundancia y variedad de materia prima.			xxx	
6. Artesanos con experiencia en la fabricación de muebles.			xxx	
1. Gran cantidad de artesanos que carecen de tecnología en sus procesos, lo que incrementa el desperdicio.				xxx

2. Falta de unión y colaboración en la comercialización de sus productos, dándose el individualismo.				xxx
3. No se maneja una adecuada visión empresarial, ni una visión a corto, mediano y largo plazo.				xxx
4. Mano de obra no calificada en procesos productivos.				xxx
5. Limitaciones tecnológicas en diseño y acabados de muebles de madera.				xxx
6. Falta de capital de trabajo.				xxx
7. Bajo poder negociador con proveedores y clientes.				xxx
8. Deficiencia en la conservación y almacenamiento de materias primas, que generan deterioro de las mismas.				xxx
9. Deficiencias en la organización de la producción y distribución de los espacios productivos.				xxx
10. Uso de herramientas y equipos obsoletos.				xxx
11. Improvisación en el diseño, en ocasiones deficiente inadecuado.				xxx

ANALISIS FODA

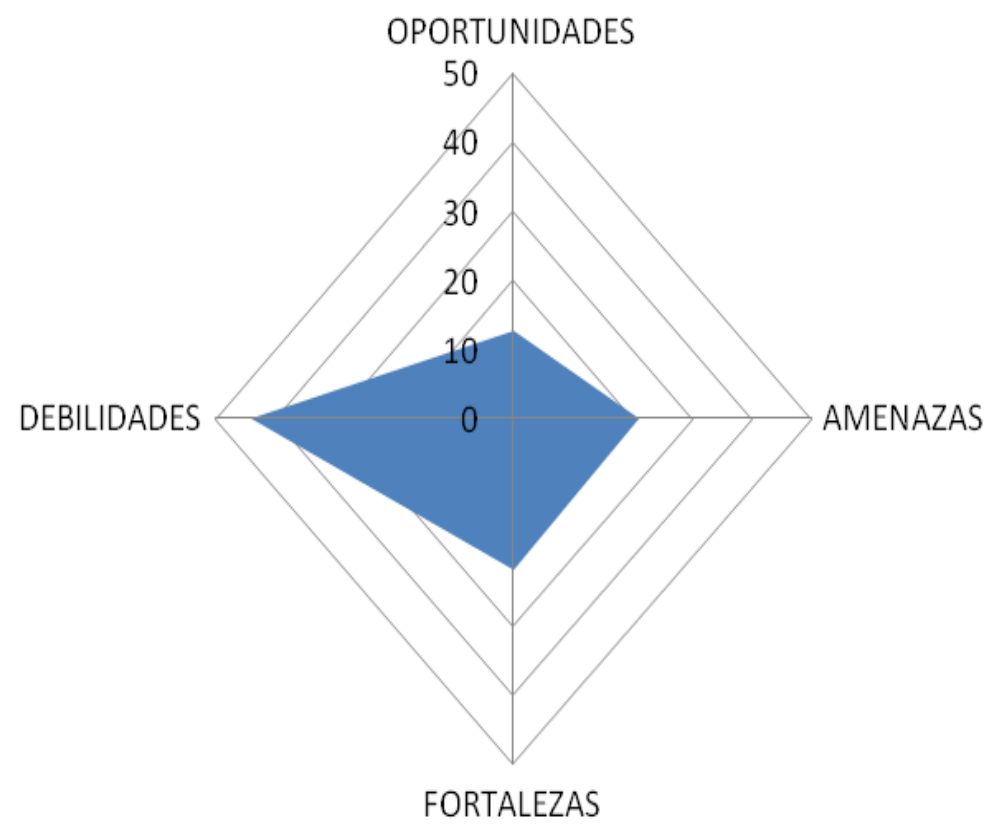
VARIABLES	IMPORTANCIA PARA LA ASOCIACION				POSICION RELATIVA				PTO	PTO	CALIF.	CALF.
	1	2	3	4	1	2	3	4	MAX	REAL	PARC.	12,8
OPORTUNIDADES												
Los clientes priorizan el precio ante la calidad.			3				3		12	9	0,75	
Existencia de una cadena productiva para optimizar los procesos.			3					4	3	12	4	
Políticas tributarias de beneficio para los artesanos.		2						4	2	8	4	
Temporadas altas en la demanda de productos de madera.				4				4	4	16	4	
AMENAZAS					21							
Productos elaborados con materiales alternativos como el plástico y el metal.			3				3		3	9	3	
Temporadas bajas en la demanda de productos de madera.				4				4	4	16	4	
Ausencia de líneas de crédito que responda a las necesidades y características del sector artesanal.				4				4	4	16	4	
Productos importados con bajos costos de producción.		2				2			2	4	2	
La baja capacidad financiera y la iliquidez de capital de trabajo del artesano, no permite acceder a materias primas, como consecuencia de sus elevados niveles de pobreza.				4				4	4	16	4	
Amplia presencia de intermediarios.				4				4	4	16	4	
FORTALEZAS					22							
Amplio potencial del sector, gracias a la tradición artesanal diversa y el amplio número de personas vinculadas de manera directa e indirecta a las actividades del mismo.				4				4	4	16	4	
Lugar estratégico donde se comercializa el producto (SAN ROQUE).				4				4	4	16	4	
Flexibilidad en la producción de cualquier producto en madera sobre medida o en serie.				4				4	4	16	4	
Variedad de los muebles producidos en la Asoc. Santo Domingo.		2				2			2	4	2	
Abundancia y variedad de materia prima.				4				4	4	16	4	
Artesanos con experiencia en la fabricación de muebles.				4				4	4	16	4	

DEBILIDADES					44							
Gran cantidad de artesanos que carecen de tecnología en sus procesos, lo que incrementa el desperdicio.				4				4	4	16	4	
Falta de unión y colaboración en la comercialización de sus productos, dándose el individualismo.				4				4	4	16	4	
No se maneja una adecuada visión empresarial, ni una visión a corto, mediano y largo plazo.				4				4	4	16	4	
Mano de obra no calificada en procesos productivos.				4				4	4	16	4	
Limitaciones tecnológicas en diseño y acabados de muebles.	1							4	1	4	4	
Falta de capital de trabajo.				4				4	4	16	4	
Bajo poder negociador con proveedores y clientes.			3					4	3	12	4	
Deficiencia en la conservación y almacenamiento de materias primas, que generan deterioro de las mismas.				4				4	4	16	4	
Deficiencias en la organización de la producción y distribución de los espacios productivos.				4				4	4	16	4	
Uso de herramientas y equipos obsoletos.		2						4	2	8	4	
Improvisación en el diseño, en ocasiones deficiente inadecuada.				4				4	4	16	4	

1 menor importancia

4 mayor importancia

	12,7
OPORTUNIDADES	5
AMENAZAS	21
FORTALEZAS	22
DEBILIDADES	44



3.2 ESTRATEGIAS EN BASE A MATRIZ FODA

<div>FACTORES INTERNOS</div> <div>FACTORES EXTERNOS</div>	FORTALEZAS <ol style="list-style-type: none"> 1. Amplio potencial del sector, gracias a la tradición artesanal diversa y el amplio número de personas vinculadas de manera directa e indirecta a las actividades del mismo. 2. Lugar estratégico donde se comercializa el producto (SAN ROQUE). 3. Flexibilidad en la producción de cualquier producto de madera sobre medida o en serie. 4. Variedad de muebles producidos en la asociación Santo Domingo. 5. Abundancia y variedad de materia prima. 6. Artesanos con experiencia en la fabricación de muebles de madera. 	DEBILIDADES <ol style="list-style-type: none"> 1. Gran cantidad de artesanos que carecen de tecnología en sus procesos, lo que incrementan el desperdicio. 2. Falta de unión y colaboración en la comercialización de sus productos, dándose el individualismo. 3. No se maneja una adecuada visión empresarial, ni una visión a corto, mediano y largo plazo. 4. Mano de obra no calificada en procesos productivos. 5. Limitaciones tecnológicas en diseño y acabado de muebles de madera. 6. Falta de capital de trabajo 7. Bajo poder negociador con proveedores y clientes 8. Deficiencias en conservación y almacenamiento de materias primas, que generan deterioro de las mismas 9. Deficiencias en la organización de la producción y distribución de los espacios productivos 10. Uso de herramientas y equipos obsoletos. 11. Improvisación en el diseño, en ocasiones deficientes e inadecuados.
	OPORTUNIDADES <ol style="list-style-type: none"> 1. Los clientes priorizan el precio ante la calidad del producto 2. Existencia de una cadena productiva para optimizar los procesos. 3. Política tributaria en beneficio para los artesanos. 4. Temporadas altas en la demanda de productos de madera. 	FO (maxi – maxi) <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechamiento del lugar donde se ubica la asociación realizando ferias y descuentos en todos los productos que estos venden. (F1,O1) 2. Que la asociación promueva programas sustentables que permita impulsar la eficiencia de los procesos productivos , comercialización y financiamiento de los productos artesanales. (F1,F2,F4,F6, O2)
		DO (min – máx.) <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducir manejos sencillos en controles administrativos y procesos de producción. (D1,D4,D7,D10,D11,O1,O2) 2. Capacitación en diseño y comercialización de muebles de madera que sean atractivos en el mercado. (D6,D11,O2)
	AMENAZAS <ol style="list-style-type: none"> 1. Productos elaborados con materiales alternativos como el plástico y el metal. 2. Temporadas bajas en la demanda de productos de madera. 3. Ausencia de líneas de crédito que respondan a las necesidades y características del sector artesanal. 4. Productos importados con bajos costos de producción 5. Baja capacidad financiera y la iliquidez de capital de trabajo del artesano, como consecuencia de sus elevados niveles de pobreza. 6. Amplia presencia de intermediarios. 	FA (máx. – min) <ol style="list-style-type: none"> 1. Producir con eficiencia y calidad para poder competir en el mercado. (F1,F2,F3,F4 ,F6,A1,A4) 2. Capacitación de los integrantes de la asociación, en ventas y promoción de sus productos especificando sus cualidades y precios. (F2,F4,A2,A4)
		DA (min – min) <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechamiento del apoyo legal y económico dado por el gobierno para impulsar el sector artesanal. (D1,D9,A3,A4) 2. Realizar talleres en los que se valoren y se estructuren formas de trabajo para su desarrollo en grupos y no aisladamente, asíéndolos notar que el individualismo no los lleva a nada y la unión los hace fuertes. (D2,D4,A2)

3.3 MATRIZ PARA LA PRIORIZACION DE PROBLEMAS

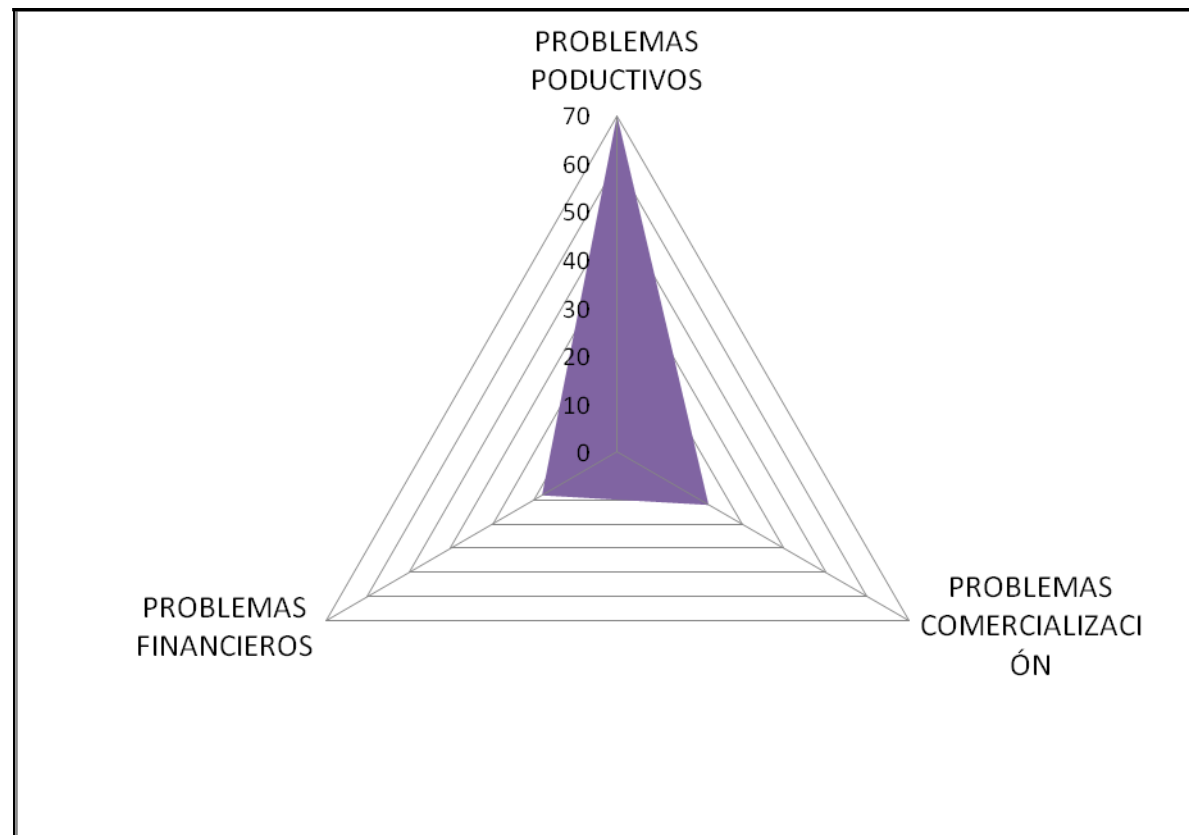
EN FORMA VERTICAL: COMPLETAR CON LOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS.

EN FORMA HORIZONTAL: COMPLETAR CON LOS SIGUIENTES VALORES PUESTOS ENTRE PARENTESIS
DE ACUERDO AL PUNTAJE SE ALCANZA EL ORDEN DE PRIORIDAD.

PROBLEMAS:	URGENCIA.	ALCANCE	GRAVEDAD	TENDENCIA O EVOLUCIÓN	IMPACTO SOBRE OTROS PROBLEMAS	OPORTUNIDAD	DISPONIBILIDAD DE RECURSOS	PUNTAJE
	Es imprescindible actuar ahora (2)	Afecta a muchas personas en la Aso. (2)	Que aspectos claves están afectados? Mayor gravedad (2)	Tiende a empeorar (2)	¿Relaciones causa- efecto entre situaciones? Central y relacionada con muchos problemas (2)	Este problema haría que la Aso. Se movilice y participe en la posible solución (2)	Se cuenta con fondos necesarios No requiere fondos. (2)	
	Es indiferente (1)	Algunas (1)	Intermedia (1)	Esta estable (1)	Intermedia (1)	Moderadamente (1)	Existe la posibilidad de obtenerlos (1)	
	Oh se puede esperar (0)	Pocas (0)	Menor (0)	Mejorar (0)	Aislado (0)	La Aso. Es indiferente (0)	Hay que buscarlos (0)	
PRODUCTIVO								70
1. Incapacidad de renovar herramientas de trabajo	0	2	1	1	2	0	0	6
2. Falta de locales para resguardo físico de los productos	0	1	1	2	2	0	0	6
3. Elevado costo de materia prima	1	2	2	2	2	0	0	9
4. Falta de conocimiento para diseñar nuevos modelos en muebles de madera	1	2	0	0	1	1	0	5
5. Tiempo no estimado técnicamente en la producción.	2	2	1	1	2	0	0	8
6. Falta de capital de trabajo.	2	1	2	1	2	0	0	8
7. Falta de compromiso operativo-trabajo.	2	1	1	0	1	0	2	7

8. Bajo nivel tecnológico de su maquinaria.	0	2	1	1	2	0	1	7
9. Bajo nivel instrucción formal artesano	1	1	1	1	2	0	0	6
10. Falta capacitación de MDO.	1	2	1	1	1	1	1	8
FINANCIERO.								20
1. Bajo acceso crédito público-privado	1	2	1	1	1	0	1	7
2. Tasas de interés del sector artesanal.	1	1	1	1	0	0	0	4
3. Capacidad de endeudamiento.	2	2	2	1	2	0	0	9
COMERCIALIZACIÓN.								18
1. Desconocimiento de técnicas de comercialización	2	2	1		1	1	0	7
2. Barrera de entrada de nuevos competidores.	1	2	1		2	0	0	6
3. Barrera de ingresos de productos sustitutos.	1	2	1		1	0	0	5

PROBLEMAS PODUCTIVOS	70
PROBLEMAS COMERCIALIZACIÓN	22
PROBLEMAS FINANCIEROS	18



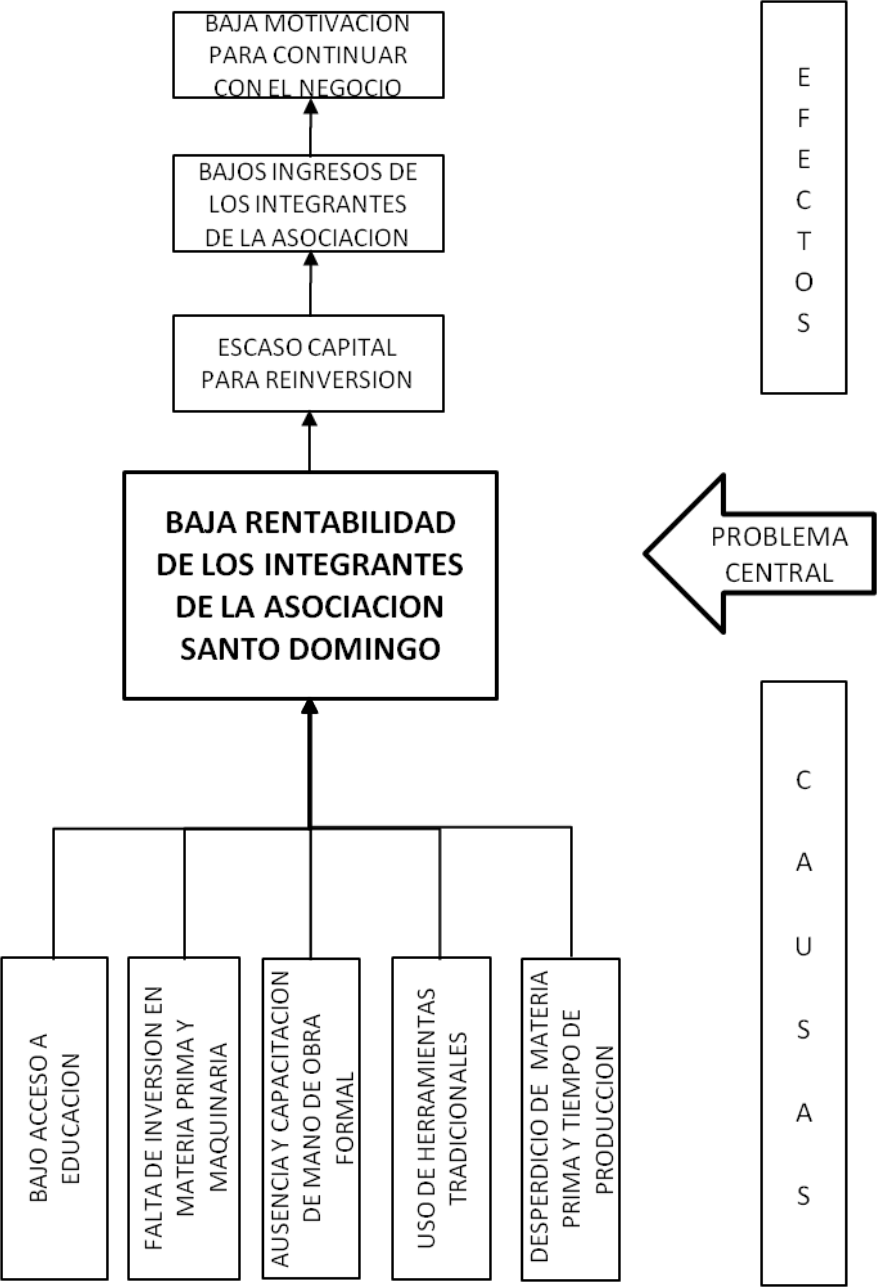
3.4 ARBOL DE PROBLEMAS.

Para determinar el problema central de nuestra investigación utilizaremos el árbol de problemas que es una técnica que se emplea para identificar una situación negativa (problema central), la cual se intenta solucionar mediante una relación de tipo causa-efecto; esta técnica facilita la identificación y organización de las causas y consecuencias de un problema. Por tanto es complementaria, y no sustituye, a la información de base, recopilada de la investigación realizada.

Se debe configurar un esquema de causa –efecto siguiendo los siguientes pasos:

- 1.- Identificar los principales problemas.
- 2.- Formular en pocas palabras el problema central.
- 3.- Anotar las causas del problema central.
- 4.- Anotar los efectos provocados por el problema central.
- 5.- Elaborar un esquema que muestre las relaciones de causa y efecto en forma de un árbol de problemas.
- 6.- Revisar el esquema completo y verificar su lógica e integridad.

ARBOL DE PROBLEMAS DE LA ASOCIACION DE ARTESANOS SANTO DOMINGO.



ARBOL DE OBJETIVOS:

El árbol de objetivos es la versión positiva del árbol de problemas, permite determinar las aéreas de intervención que plantea la propuesta.

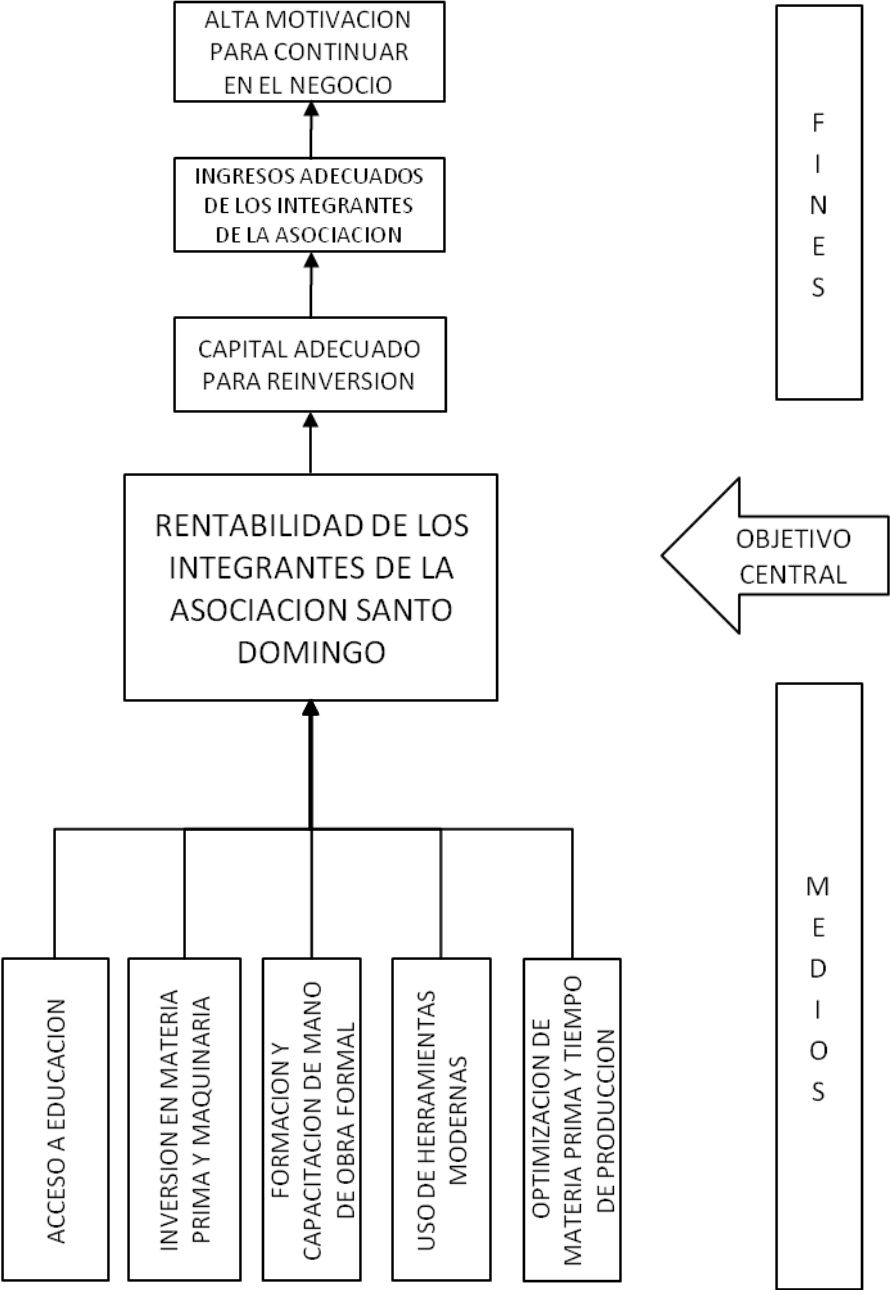
Para su elaboración se parte del árbol de problemas y su diagnostico, es necesario revisar cada problema (negativo) y convertirlo en un objetivo (positivo) realista y deseable. Así, las causas se convierten en **medios** y los efectos en **fin**es.

Los pasos a seguir son los siguientes:

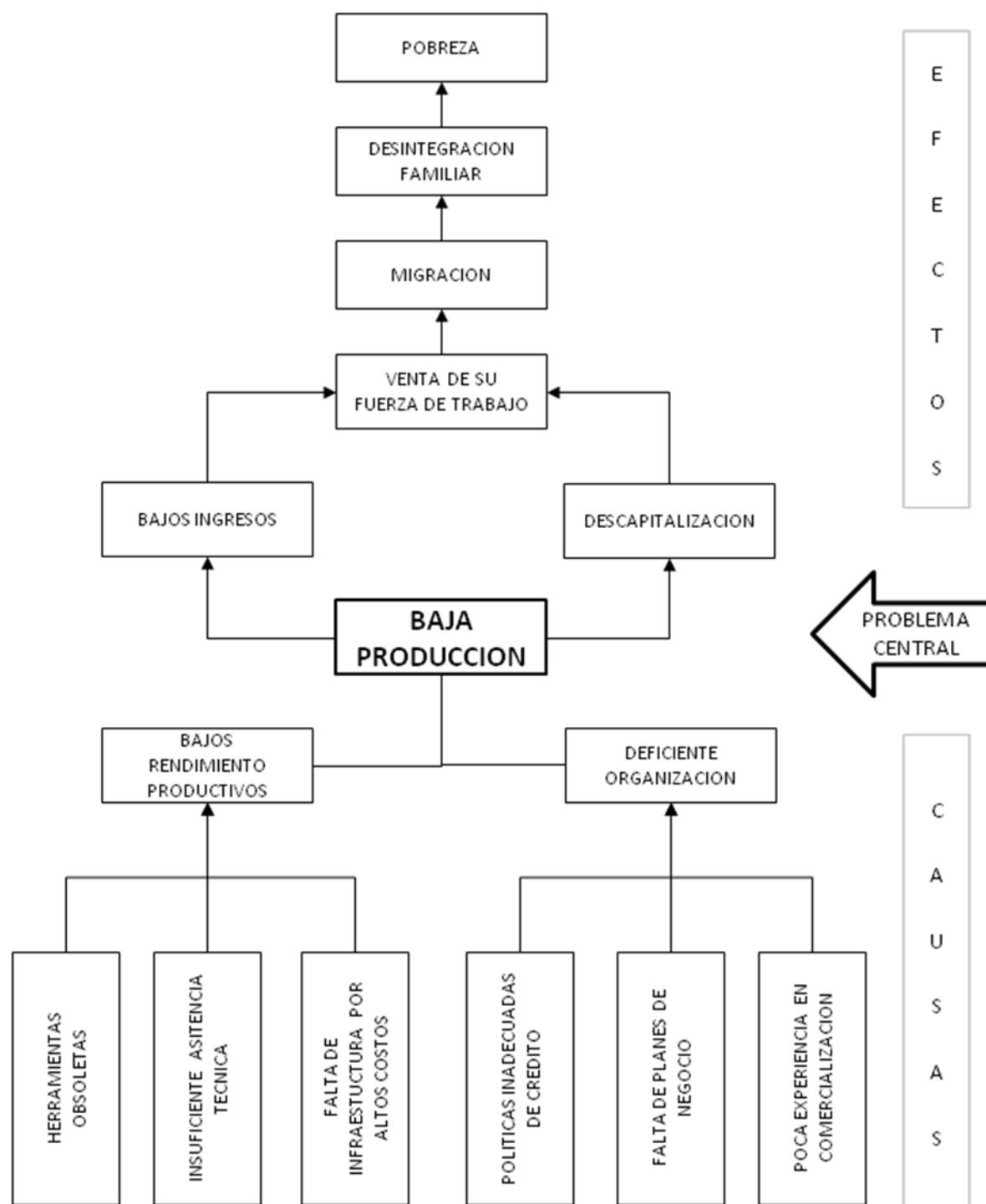
- 1 Traducir el problema central del árbol de problemas en el objetivo central del proyecto.
- 2 Cambiar todas las condiciones negativas (causas y efectos) del árbol de problemas en estados positivos (medios y fines).
- 3 Identificar los parámetros, que son aquellas causas del problema que no son modificables por el proyecto, ya sea porque sus condiciones naturales (clima, coeficiente intelectual) o porque se encuentran fuera del ámbito de acción del proyecto (poder legislativo, otra dependencia administrativa).
- 4 Convertir los efectos del árbol de problemas en fines, al igual que en las causas, por cada efecto se debe considerar sólo un fin.
- 5 Examinar la estructura siguiendo la lógica medio-fin y realizar las modificaciones que sean necesarias en ambos arboles.

En resumen, el árbol de objetivos (medios –fines) reflejan una situación opuesta al de problemas, lo que permite orientar las aéreas de intervención que debe plantear el proyecto, que deben constituir las soluciones reales y factibles de los problemas que le dieron origen.

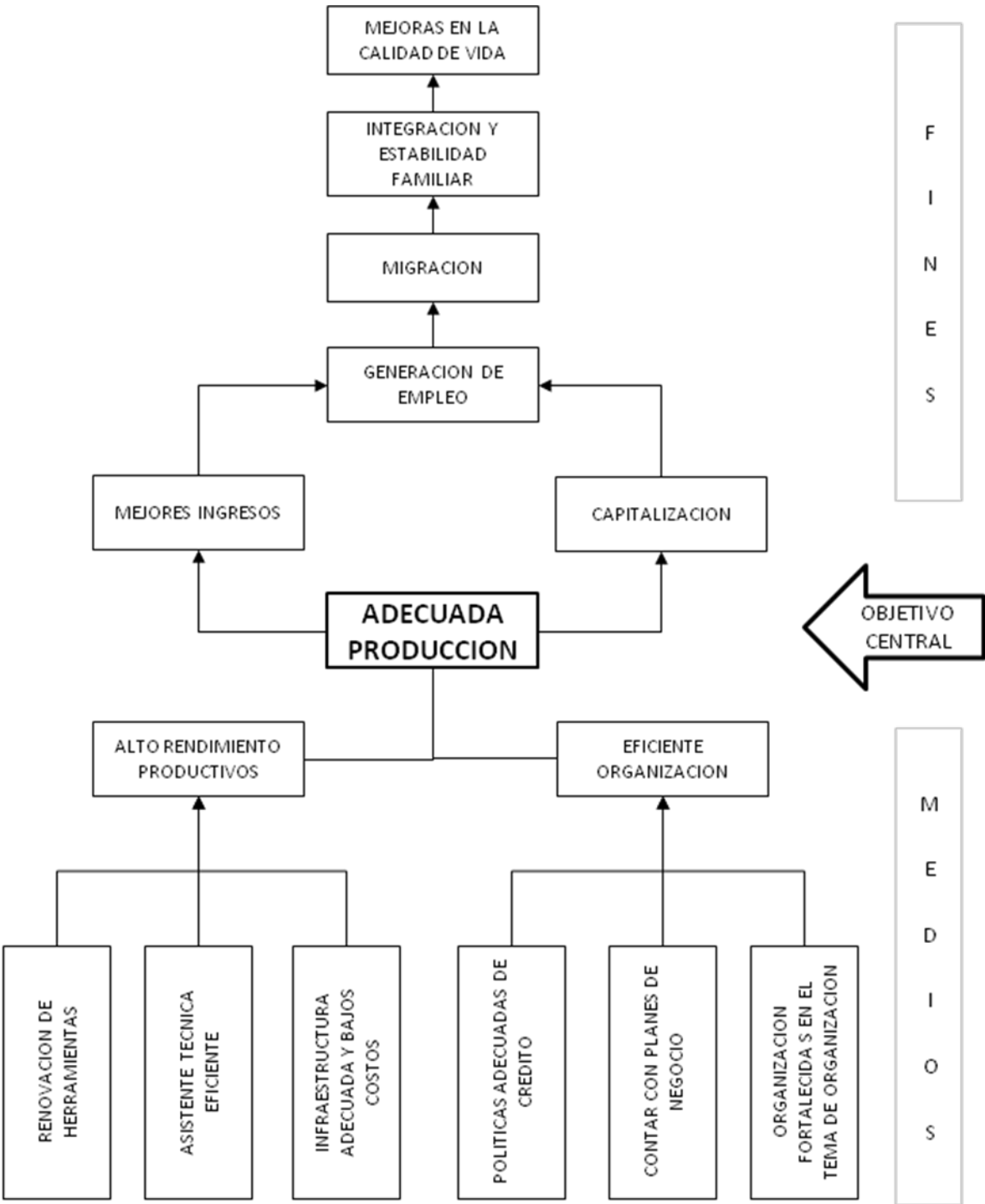
ARBOL DE OBJETIVOS DE LA ASOCIACION DE ARTESANOS SANTO DOMINGO.



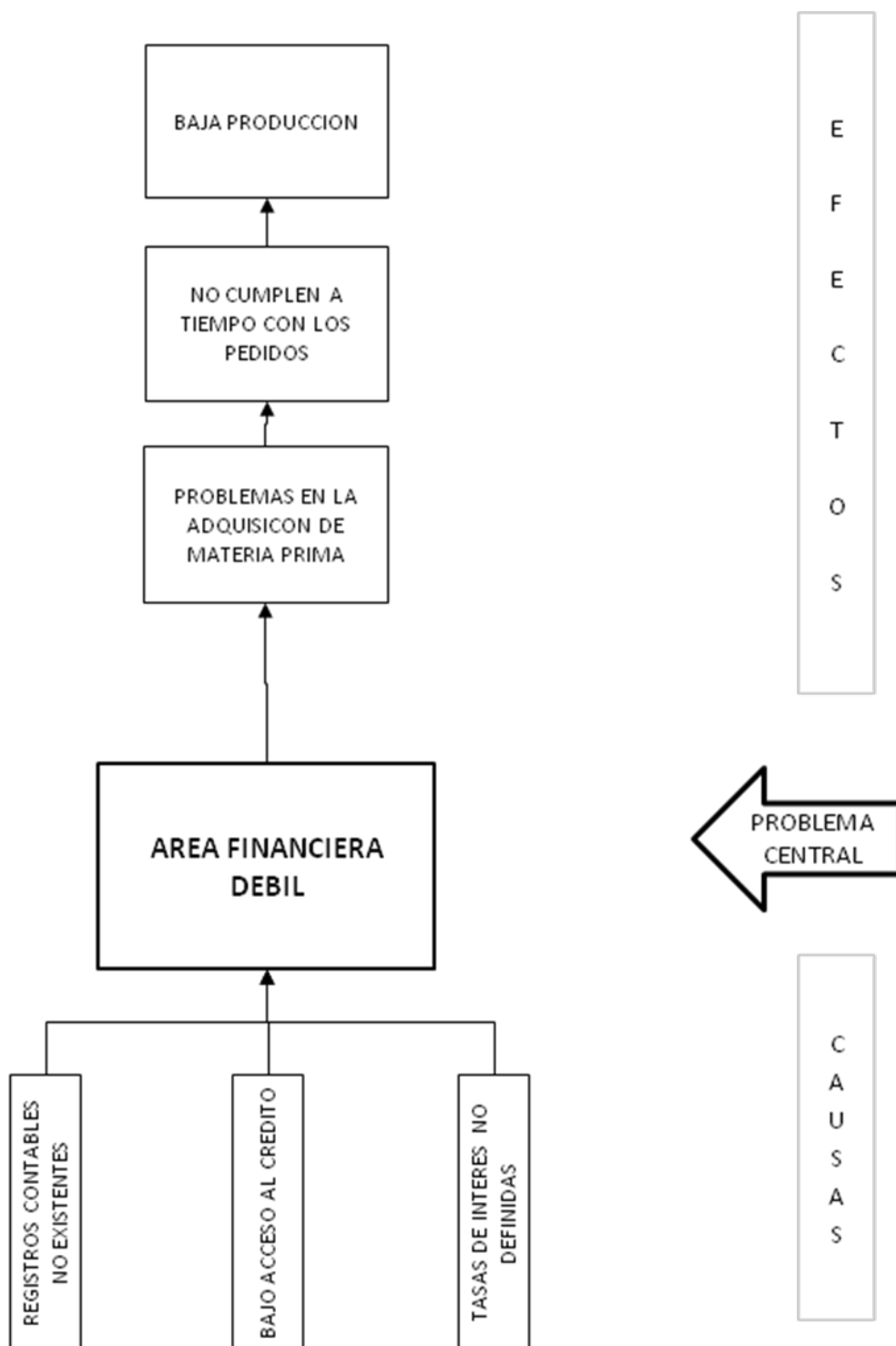
ARBOL DE PROBLEMAS DE ORDEN PRODUCTIVO.



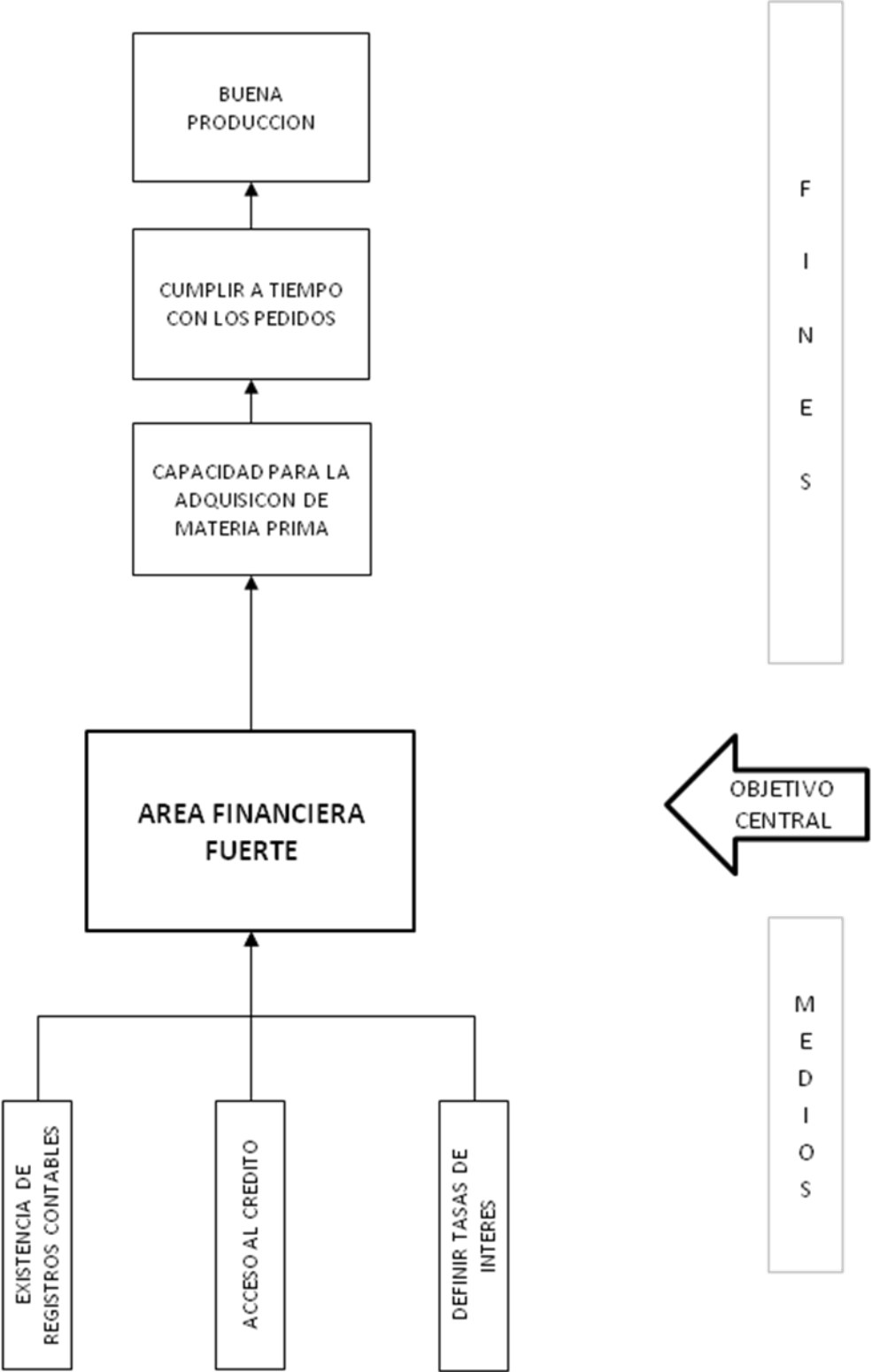
ARBOL DE OBJETIVOS DE ORDEN PRODUCTIVO.



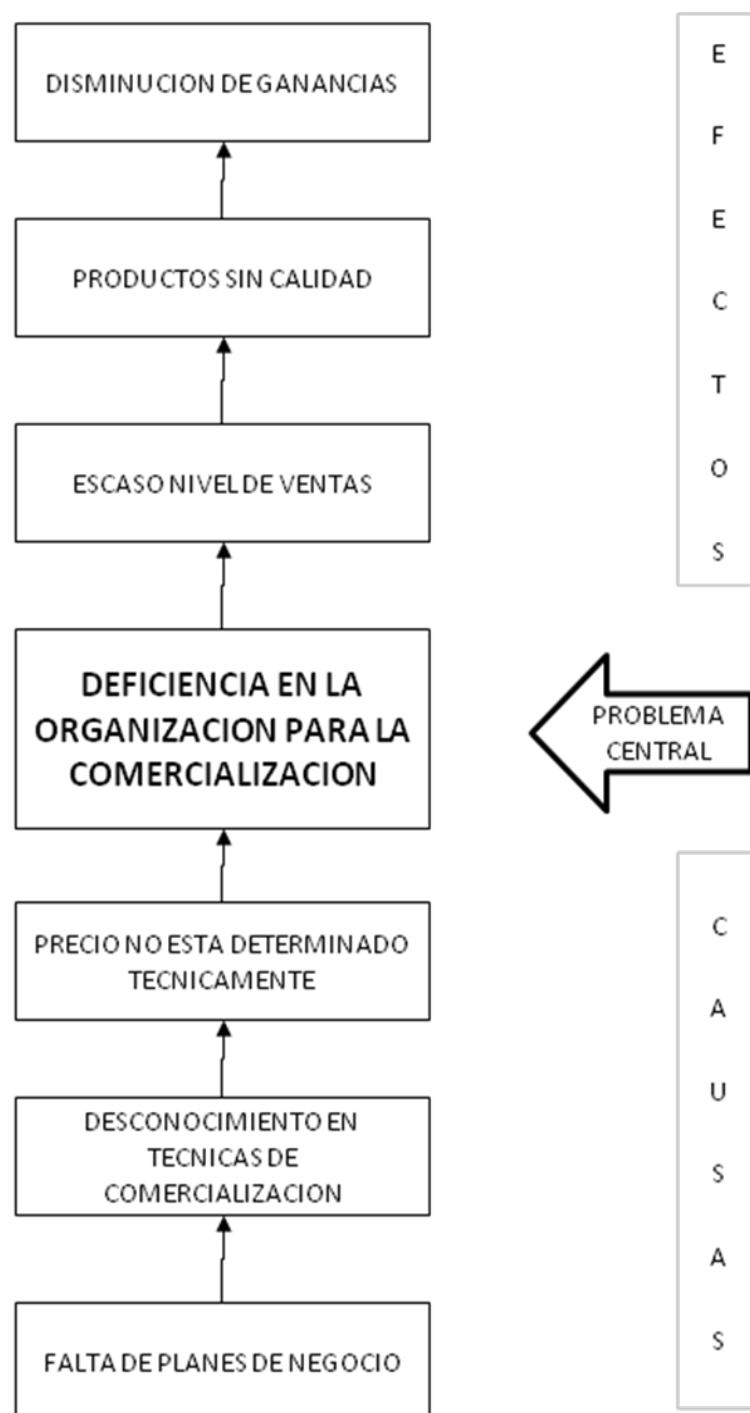
ARBOL DE PROBLEMAS DE ORDEN FINANCIERO.



ARBOL DE OBJETIVOS DE ORDEN FINANCIERO



ARBOL DE PROBLEMAS DE COMERCIALIZACION



ARBOL DE OBJETIVOS DE COMERCIALIZACION



3.5 PROBLEMAS DE ORDEN PRODUCTIVO.

“La producción se considera como un ciclo creador de utilidad, desde el punto de vista técnico representa una forma de combinar los factores de producción (recursos naturales, trabajo, bienes de producción apropiados a dicho fin)”²⁴.

En la vida económica de los diferentes núcleos sociales de nuestro entorno es, importante analizar el nivel de desarrollo que han alcanzado las unidades de producción que conforman su estructura productiva; la innovación tecnológica en los procesos productivos se refleja en la introducción y aplicación de nuevas tecnologías para mejorar la productividad.

No obstante la importancia que revisten las investigaciones económico-sociales respecto a los pequeños productores artesanales y de servicios en el tercer mundo que proporcionan parte importante del ingreso a un considerable porcentaje de la población mundial, existen pocos estudios que nos ayuden a entender los factores que mantienen a las unidades de producción pequeñas a una escala mínima y como éstas, continúan siendo unidades familiares por generaciones.

Dentro del proceso productivo visualizamos los siguientes problemas.

Incapacidad de renovar herramientas de trabajo.

Por el bajo nivel de ingresos que estos perciben se les hace difícil la adquisición de herramientas y se les complica esta adquisición, puesto que cuando lo han hecho han quedado mal en los pagos a las comercializadoras dedicadas a las ventas de herramientas.

Falta de locales para resguardo físico de los productos.

Los lugares donde trabajan o funcionan sus talleres son muy pequeños puesto que si no trabajan en sus casas lo hacen en locales arrendados y esto implica un costo, cuanto mayor sea el espacio o lugar de trabajo más alto es el

²⁴ Diccionario Económico y Financiero, Y. Bernard-J.C. Collí D, Lewandowski, tercera edición.

arriendo lo que mermaría su ingreso y su producto sería más caro y no competitivo.

Falta de conocimiento para diseñar nuevos modelos en lo que se refiere a muebles de madera.

Por su falta de educación o capacitación el artesano no ha podido desarrollar una verdadera cultura en lo que se refiere a nuevos diseños, entendiéndose como una disciplina que aporta valor agregado a los diversos productos de consumo en lo que refiere a la creación de nuevos diseños en muebles de madera, imitando modelos que salen en revistas especializadas en la rama o simplemente sugeridas por los clientes, dejando esta situación a las grandes empresas puesto que estas si cuentan con departamentos especializados en estas áreas .

El tiempo para la elaboración de un mueble de madera no está determinado técnicamente.

El artesano no cuenta con una planificación de actividades a realizar, simplemente el trabajo lo va realizando como va llegando sin tomar en cuenta el tiempo de elaboración y entrega del trabajo encomendado, este tiempo está determinado por la experiencia razón por la cual los imprevistos no están tomados en cuenta y hacen que se demoren mas para la entrega del trabajo, aumentando su costo en mano de obra y reduciendo sus ingresos puesto que lo pactado en el precio del mueble ya no se puede modificar.

Falta de capital de trabajo.

Son todos los recursos necesarios para cumplir con el desenvolvimiento y operación de la empresa en el corto plazo es decir periodos no mayores a un año, también es denominado capital corriente, circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra, se calcula de la siguiente manera:

$$AC - PC = C T$$

AC: Activo corriente

PC: Pasivo corriente

CT: Capital de trabajo

Aquí el artesano nos hace notar que por lo general el trabajo encomendado se lo realiza con un anticipo del 50% y el restante al finalizar el trabajo pero aquí está el problema puesto que la falta de conocimientos para la elaboración y manejo de un presupuesto para el desarrollo del trabajo encomendado hace que lo recibido lo distribuya mal o le falte haciendo que no pueda concluir el trabajo.

Falta de compromiso del operario con respecto a su lugar de trabajo.

En este punto el artesano hace referencia a que el operario como el ayudante no ha asumido un verdadero compromiso con su trabajo es decir, que estos faltan usualmente sin un verdadero motivo o permiso haciendo muy difícil el realizar o comprometerse a terminar los trabajos adquiridos.

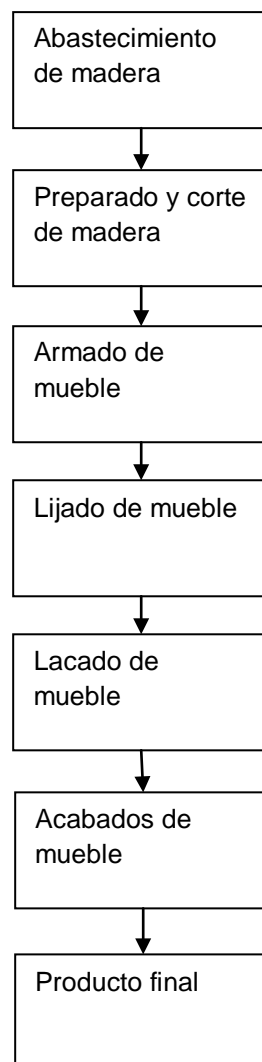
Costo de producción elevado.

Fue necesario complementar la realización de un pequeño taller con la participación de 5 productores con una duración de 2 horas ,en donde nos proporcionaron datos aproximados de los costos de los materiales que ellos utilizan para la elaboración de los siguientes productos: juegos de comedor 6 sillas, semaneros, juegos de sala 7 puestos, escritorios, camas y veladores, para poder entender con mayor claridad su situación y por más pequeño que sea su taller o negocio estos siempre tienen objetivos a alcanzar como por ejemplo, desarrollarse, mantenerse en el tiempo, vender productos y servicios de buena calidad, lograr fidelidad de los clientes y uno de los objetivos más importante es obtener “rentabilidad” que está ligado al costo.

DEFINICIÓN DE COSTO.

El **costo de producción** o fabricación, es el valor en dinero de todos los elementos que se utilizan en la producción de un bien o servicio, listo para ser vendido o entregado al área comercial de la empresa.

IDENTIFICACION DEL PROCESO PRODUCTIVO. FLUJO DE PRODUCCION.



CALCULO DEL COSTO DE PRODUCCION.

ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCION.

En la producción utilizamos un conjunto de recursos, a los que se denominan **elementos** del costo de producción. A continuación podemos identificar los elementos que se incluyen en los costos de producción:

ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCION

Materia prima, insumos y materiales.
Depreciación y mantenimiento de maquinaria, equipos y herramientas.
Pago de intereses por préstamos para la compra de máquinas.

Remuneración a destajo, por jornales o salarios y sueldos del personal relacionado directamente con la producción.

Alquiler del local, movilidad y flete.
Servicios básicos: Luz, agua y teléfono.
Amortización de intangibles para la producción: Licencias y permisos para la producción, patentes, etc.

Indicado los conceptos procederemos a analizar los datos y que a pesar de no ser expertos ni tan poco tener experiencia en el área de costos nuestro trabajo consistirá en clasificar los costo de acuerdo a su origen de la forma más sencilla, y determinar los costos en que se incurren para la elaboración de cada producto mencionado anteriormente y que a continuación se detallaran uno a uno y que después de este trabajo podremos determinar si el artesano está produciendo eficientemente o no.

COSTO DE PRODUCCION**Producto:****JUEGO DE COMEDOR 6 SILLAS****MATERIA PRIMA**

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MATERIA PRIMA				
Madera laurel	Tablón	10,00	8,00	80,00
SUBTOTAL				80,00
INSUMOS				
Triplex 9mm	Plancha	1,00	23,50	23,50
Esponja gris 4cm/1,60	U	1,00	6,40	6,40
Tela tapiz	Mt	1,00	5,00	5,00
Cola blanca	Lt	0,25	6,00	1,50
Clavos 1 1/2 "	Lb	0,50	2,00	1,00
laca fondo	Gl	0,25	19,00	4,75
Thiñer	Lt	1,00	1,50	1,50
laca brillante	Gl	0,25	22,00	5,50
Tinte	Lt	0,00	0,00	0,00
SUBTOTAL				49,15
MATERIALES				
Lija # 80	Pliego	1,00	0,30	0,30
Lija # 150	Pliego	1,00	0,30	0,30
Lija # 240	Pliego	1,00	0,30	0,30
Waype		3,00	0,10	0,30
SUBTOTAL				1,20
TOTAL MATERIA PRIMA				130,35
MANO DE OBRA				
MDO	UNIDAD	Cantidad	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
Carpintería y terminados	Jgo	1,00	40,00	40,00
Terminados	Jgo	0,00	0,00	0,00
Tapizado	unidad	0,00	0,00	0,00
TOTAL MANO DE OBRA				40,00
GASTOS GENERALES				
Depreciación maquina y herramientas		1 día	2,29	2,29
Mantenimiento maquina y herramientas		1 día	0,62	0,62
Servicios básicos	68	1 día	2,27	2,27
Agua	12			
Energía Eléctrica	48			
Teléfono	8			
Remuneraciones	0		0,00	0
Arriendos	0		0,00	0
TOTAL GASTOS GENERALES				5,18

DEPRECIACION DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS

MAQUINARIA/EQUIPO	VALOR COMPRA USD	VIDA UTIL AÑOS	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
sierra circular	1500,00	10	150,00	12,50	0,42
sierra cinta	3500,00	10	350,00	29,17	0,97
lijadora disco	380,00	10	38,00	3,17	0,11
compresor	2300,00	10	230,00	19,17	0,64
pistolas	50,00	10	5,00	0,42	0,01
tupi	500,00	10	50,00	4,17	0,14
TOTAL			823,00	68,58	2,29

MANTENIMIENTO MAQUINAS / HERRAMIENTAS

Maquinas/ herramientas	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
Sierra circular	50	4,17	0,14
Sierra cinta	40	3,33	0,11
Lijadora de disco	20	1,67	0,06
compresor	20	1,67	0,06
Pistolas	10	0,83	0,03
Tupi	80	6,67	0,22
TOTAL	220	18,33	0,62

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

JUEGO DE COMEDOR 6 SILLAS

COSTO DE PRODUCCION		
ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
Materia prima		80,00
Insumos		49,15
Materiales		1,20
Mano de obra	40,00	
Dp maq./ herr	2,29	
Mantenimiento	0,62	
TOTAL	42,91	130,35
Cost total de produc. CFT + CVT	173,26	

COSTO DE VENTAS

ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
remuneración de vendedora	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00
Costo total de venta = CFV + CV V	0,00	

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

ELEMENTOS	CFAminist.	CVAdminist.
Servicios básicos (luz, agua y telf.)		2,27
Arriendo	0,00	0,00
	0,00	2,27
Costo de Administra = CFA +CVA	2,27	

COSTO TOTAL DEL PERIODO

	COSTO FIJO	COSTO VAR
COSTO DE PRODUCCIÓN	42,91	130,35
Costo total producción=CFP+CVP	173,26	
COSTO DE VENTA	0,00	0,00
Costo total ventas=CFV+CV V	0,00	
COSTO DE ADMINSTRACIÓN	0,00	2,27
Costo total de Administ.= CFA+CVA	2,27	
COSTO TOTAL (1 DÍA)	42,91	132,62
COSTO TOTAL =CFT+CVT	175,53	

COSTO DE PRODUCCION

Producto:

MUEBLE SEMANERO**MATERIA PRIMA**

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MATERIA PRIMA				
Madera laurel	tablón	2,00	8,00	16,00
SUBTOTAL				16,00
INSUMOS				
Triplex 4mm	plancha	1	11	11,00
Thiñer	litros	1	1,5	1,50
laca	galón	0,25	11	2,75
cola blanca	litros	0,25	6	1,50
Sellador	galón	0,25	11	2,75
tinte litro		0	0	0,00
chapa		1	0,65	0,65
Tiraderas		6	0,8	4,80
clavos	libra	2,00	1,00	2,00
SUBTOTAL				26,95
MATERIALES				
Lijas Nº 80		0,5	0,3	0,15
Lijas Nº 150		0,5	0,3	0,15
Lijas Nº 240		0,5	0,3	0,15
Waype		2	0,1	0,20
SUBTOTAL				0,65
TOTAL MATERIA PRIMA				43,60
MANO DE OBRA				
MDO	UNIDAD	Cantidad	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MDO CARPINTERIA		1	15,00	15
MDO LACADOR				
TOTAL MANO DE OBRA				15,00
GASTOS GENERALES				
Depreciación maquinas/herramientas		1 día	0,54	0,54
Mantenimiento de maquinas /herramientas		1 día	0,54	0,54
Servicios básicos	60	1 día	2,00	2,00
Agua	15			
Energía eléctrica	25			
Teléfono, Celular	20			
Arriendos		0		0,00
				0,00
TOTAL GASTOS GENERALES				3,08

DEPRECIACION DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS

MAQUINARIA/EQUIPO	VALOR COMPRA USD	VIDA UTIL AÑOS	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
sierra circular	1000,00	10	100,00	8,33	0,28
lijadora manual	50,00	10	5,00	0,42	0,01
compresor	600,00	10	60,00	5,00	0,17
pistolas	300,00	10	30,00	2,50	0,08
tupi		10	0,00	0,00	0,00
TOTAL			195,00	16,25	0,54

MANTENIMIENTO MAQUINAS / HERRAMIENTAS

Maquinas/ herramientas	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
Sierra circular	60	5,00	0,17
Lijadora manual	15	1,25	0,04
compresor	20	1,67	0,06
Pistolas	10	0,83	0,03
Tupi	90	7,50	0,25
TOTAL	195	16,25	0,54

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

JUEGO SEMANERO

COSTO DE PRODUCCION		
ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
Materia prima		16,00
Insumos		26,95
Materiales		0,65
Mano de obra	15,00	
Dp maq./ herr	0,54	
Mantenimiento	0,54	
TOTAL	16,08	43,60
Cost total de produc. CFT + CVT	59,68	

COSTO DE VENTAS

ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
remuneración de vendedora	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00
Costo total de venta = CFV + CV V	0,00	

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

ELEMENTOS	CFAdminist.	CVAdminist.
Servicios básicos (luz, agua y telf.)	2,00	0,00
Arriendo	0,00	0,00
	2,00	0,00
Costo de Administración = CFA +CVA	2,00	

COSTO TOTAL DEL PERIODO

	COSTO FIJO	COSTO VAR
COSTO DE PRODUCCIÓN	16,08	43,60
Costo total producción=CFP+CVP	59,68	
COSTO DE VENTA	0,00	0,00
Costo total ventas=CFV+CV V	0,00	
COSTO DE ADMINSTRACIÓN	2,00	0,00
Costo total de Administ.= CFA+CVA	2,00	
COSTO TOTAL (1 día)	18,08	43,60
COSTO TOTAL =CFT+CVT	61,68	

COSTO DE PRODUCCION

Producto:

ESCRITORIO**MATERIA PRIMA**

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MATERIA PRIMA				
Pilar de laurel	1	1,00	8,50	8,50
SUBTOTAL				8,50
INSUMOS				
Triplex 4mm	plancha	0,5	11	5,50
Triplex12mm (cajones)	plancha	0,5	30	15,00
laca fondo	galón		0	0,00
Clavos barra		3	0,33	0,99
Cola blanca litro		1	2	2,00
Sellador	litro	2	4,5	9,00
Tinte	litro	0	0	0,00
Thiñer	litro	0,5	5	2,50
Laca brillante	litro	1	5,25	5,25
SUBTOTAL				40,24
MATERIALES				
Lijas N° 100		2	0,35	0,70
Lijas N° 240		1	0,35	0,35
Lijas N° 360		1	0,35	0,35
Waype		2	0,1	0,20
SUBTOTAL				1,60
TOTAL MATERIA PRIMA				50,34
MANO DE OBRA				
MDO	UNIDAD	Cantidad	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MDO Carpintería	1	1	15,00	15
MDO Ayudante	0	0	0,00	0
MDO Lacado	0	0	0,00	0
TOTAL MANO DE OBRA				15,00
GASTOS GENERALES				
Depreciación maquina y herramientas		1 día		0,51
Mantenimiento maquina y herramientas		1 día		0,69
Servicios básicos	68	1 día		2,27
Agua	12			
Energía Eléctrica	48			
Teléfono	8			
Remuneraciones	0	0,00	0,00	0
Arriendos	0		0,00	0
TOTAL GASTOS GENERALES				3,47

DEPRECIACION DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS

MAQUINARIA/EQUIPO	VALOR COMPRA USD	VIDA UTIL AÑOS	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
sierra circular	500,00	10	50,00	4,17	0,14
lijadora manual	80,00	10	8,00	0,67	0,02
compresor	600,00	10	60,00	5,00	0,17
pistola compresor	50,00	10	5,00	0,42	0,01
tupi	500,00	10	50,00	4,17	0,14
pistola de clavos	100,00	10	10,00	0,83	0,03
taladro	76,00	10	7,60	0,63	0,02
TOTAL			183,00	15,25	0,51

MANTENIMIENTO MAQUINAS / HERRAMIENTAS

Maquinas/ herramientas	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
Sierra circular	60	5,00	0,17
lijadora manual	20	1,67	0,06
compresor	20	1,67	0,06
pistola compresor	5	0,42	0,01
tupi	80	6,67	0,22
pistola de clavos	5	0,42	0,01
taladro	60	5,00	0,17
TOTAL	250	20,83	0,69

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

ESCRITORIO

COSTO DE PRODUCCION		
ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
Materia prima		8,50
Insumos		40,24
Materiales		1,60
Mano de obra	15,00	
Dp maq./ herr	0,51	
Mantenimiento	0,69	
TOTAL	16,20	50,34
Cost total de produc. CFT + CVT	66,54	

COSTO DE VENTAS

ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
remuneración de vendedora	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00
Costo total de venta = CFV + CV V	0,00	

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

ELEMENTOS	CFAdminist.	CVAdminist.
Servicios básicos (luz, agua y telf.)	2,27	0,00
Arriendo	0,00	0,00
	2,27	0,00
Costo de Administra = CFA +CVA	2,27	

COSTO TOTAL DEL PERIODO

	COSTO FIJO	COSTO VAR
COSTO DE PRODUCCIÓN	16,20	50,34
Costo total producción=CFP+CVP	66,54	
COSTO DE VENTA	0,00	0,00
Costo total ventas=CFV+CV V	0,00	
COSTO DE ADMINSTRACIÓN	2,27	0,00
Costo total de Administ.= CFA+CVA	2,27	
COSTO TOTAL (1 día)	18,47	50,34
COSTO TOTAL =CFT+CVT	68,81	

COSTO DE PRODUCCION

Producto:

JUEGO DE SALA 7 PUESTOS**MATERIA PRIMA**

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MATERIA PRIMA				
Madera copal	armazón	1	55,00	55,00
SUBTOTAL				55,00
INSUMOS				
ligas	ramilletes	3	0,8	2,40
Cola blanca litro		0,5	3	1,50
Clavos libra		1	1,5	1,50
costales		8	0,1	0,80
Esponjas 7de 2cm c/cm \$1,25		14	1,25	17,50
Esponjas 1 de 8cm c/cm \$1,80		8	1,8	14,40
Esponjas 1 de 10cm c/cm \$ 1,80		10	1,8	18,00
Esponjas 1 de 5 cm c/cm \$ 1,80		5	1,8	9,00
Tela económica	metros	14	4	56,00
Lienzo	metros	4	1	4,00
Sierres para cojines	metros	5	0,3	1,50
grapas		1	1,5	1,50
Cono de hilo		3	0,35	1,05
SUBTOTAL				129,15
TOTAL MATERIA PRIMA				184,15
MANO DE OBRA				
MDO	UNIDAD	Cantidad	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MDO Armado armazón	0	0	0,00	0
MDO Tapicería		1día	50,00	50
Ayudante				0
TOTAL MANO DE OBRA				50,00
GASTOS GENERALES				
Depreciación maquina y herramientas		1 día	0,71	0,71
Mantenimiento maquina y herramientas		1 día	0,33	0,33
Servicios básicos	75	1 día	2,5	2,5
Agua	7			
Energía Eléctrica	60			
Teléfono	8			
Remuneraciones	0	0,00	0	0
Arriendos	0	0,00	0	0
TOTAL GASTOS GENERALES				3,54

DEPRECIACION DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS

MAQUINARIA/EQUIPO	VALOR COMPRA USD	VIDA UTIL AÑOS	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
sierra circular	500,00	10	50,00	4,17	0,14
caladora manual	250,00	10	25,00	2,08	0,07
compresor	670,00	10	67,00	5,58	0,19
grapadora	100,00	10	10,00	0,83	0,03
máquina de coser industrial	800,00	10	80,00	6,67	0,22
taladro	250,00	10	25,00	2,08	0,07
TOTAL			257,00	21,42	0,71

MANTENIMIENTO MAQUINAS / HERRAMIENTAS

Maquinas/ herramientas	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
Sierra circular		0,00	0,00
caladora manual		0,00	0,00
compresor		0,00	0,00
grapadora		0,00	0,00
máquina de coser industrial		0,00	0,00
taladro		0,00	0,00
TOTAL	120	10,00	0,33

Se gasta \$30 aproximadamente en mantenimiento cada trimestre en todas las herramientas

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

JUEGO DE SALA 7 PUESTOS

COSTO DE PRODUCCION		
ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
Materia prima		55,00
Insumos		129,15
Materiales		0,00
Mano de obra	50,00	
Dp maq./ herr	0,71	
Mantenimiento	0,33	
TOTAL	51,04	184,15
Cost total de produc. CFT + CVT	235,19	

COSTO DE VENTAS

ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
remuneración de vendedora	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00
Costo total de venta = CFV + CV V	0,00	

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

ELEMENTOS	CFAdminist.	CVAdminist.
Servicios básicos (luz, agua y telf.)		2,50
Arriendo	0,00	0,00
	0,00	2,50
Costo de Administra = CFA +CVA	2,50	

COSTO TOTAL DEL PERIODO

	COSTO FIJO	COSTO VAR
COSTO DE PRODUCCIÓN	51,04	184,15
Costo total producción=CFP+CVP	235,19	
COSTO DE VENTA	0,00	0,00
Costo total ventas=CFV+CV V	0,00	
COSTO DE ADMINSTRACIÓN	0,00	2,50
Costo total de Administ.= CFA+CVA	2,50	
COSTO TOTAL (1 día)	51,04	186,65
COSTO TOTAL =CFT+CVT	237,69	

COSTO DE PRODUCCION

Producto:

CAMA**MATERIA PRIMA**

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MATERIA PRIMA				
Madera laurel tablón		1,00	7,50	7,50
piesera tablón		1,00	7,50	7,50
respaldo tablón		1,50	7,50	11,25
SUBTOTAL				26,25
INSUMOS				
MDF1,35X0,65cm		1	5	5,00
Laca litro		0,25	18	4,50
Sellador		0,25	18	4,50
Tinte litro 1/16		0,0625	40	2,50
Thiñer litro		2	1,25	2,50
tendido	tablas	8,00	1,00	8,00
ángulos y pernos	juego	1,00	3,00	3,00
				0,00
				0,00
SUBTOTAL				30,00
MATERIALES				
Lija # 80		1	0,3	0,30
Lija # 150		1	0,3	0,30
Lija # 240		1	0,3	0,30
Waype		3	0,1	0,30
SUBTOTAL				1,20
TOTAL MATERIA PRIMA				57,45
MANO DE OBRA				
MDO	UNIDAD	Cantidad	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MAESTRO	1	1	9,50	9,5
AYUDANTE	0	0	0,00	0
				0,00
TOTAL MANO DE OBRA				9,50
GASTOS GENERALES				
Depreciación maquina y herramientas		1/2 día	0,24	0,24
Mantenimiento maquina y herramientas		1/2 día	0,17	0,17
Servicios básicos	68	1/2 día	1,13	1,13
Agua	12			
Energía Eléctrica	48			
Teléfono	8			
Remuneraciones	0	0	0,00	0
Arriendos	0	0	0,00	0
TOTAL GASTOS GENERALES				1,54

DEPRECIACION DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS

MAQUINARIA/EQUIPO	VALOR COMPRA USD	VIDA UTIL AÑOS	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
sierra circular	800,00	10	80,00	6,67	0,22
cepillo de mano	120,00	10	12,00	1,00	0,03
taladro	180,00	10	18,00	1,50	0,05
compresor	350,00	10	35,00	2,92	0,10
pistolas	25,00	10	2,50	0,21	0,01
tupi	250,00	10	25,00	2,08	0,07
TOTAL			172,50	14,38	0,48

MANTENIMIENTO MAQUINAS / HERRAMIENTAS

Maquinas/ herramientas	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
Sierra circular		0,00	0,00
cepillo de mano		0,00	0,00
taladro		0,00	0,00
compresor		0,00	0,00
Pistolas		0,00	0,00
Tupi		0,00	0,00
TOTAL	120	10,00	0,33

Se realiza el mantenimiento trimestralmente
Por un valor aproximado de \$30.

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

CAMA

COSTO DE PRODUCCION		
ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
Materia prima		26,25
Insumos		30,00
Materiales		1,20
Mano de obra	9,50	
Dp maq./ herr	0,24	
Mantenimiento	0,17	
TOTAL	9,91	57,45
Cost total de produc. CFT + CVT	67,36	

COSTO DE VENTAS

ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
remuneración de vendedora	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00
Costo total de venta = CFV + CV V	0,00	

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

ELEMENTOS	CFAdminist.	CVAdminist.
Servicios básicos (luz, agua y telf.)		1,13
Arriendo	0,00	0,00
	0,00	1,13
Costo de Administra = CFA +CVA	1,13	

COSTO TOTAL DEL PERIODO

	COSTO FIJO	COSTO VAR
COSTO DE PRODUCCIÓN	9,91	57,45
Costo total producción=CFP+CVP	67,36	
COSTO DE VENTA	0,00	0,00
Costo total ventas=CFV+CV V	0,00	
COSTO DE ADMINSTRACIÓN	0,00	1,13
Costo total de Administ.= CFA+CVA	1,13	
COSTO TOTAL (1/2 día)	9,91	58,58
COSTO TOTAL =CFT+CVT	68,49	

COSTO DE PRODUCCION

Producto:

UN VELADOR**MATERIA PRIMA**

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MATERIA PRIMA				
Madera laurel tablas		2,00	4,50	9,00
SUBTOTAL				9,00
INSUMOS				
Largueros laurel		1	3,75	3,75
Moldura laurel		1	1,5	1,50
triplex 4mm	plancha	0,5	14	7,00
Laca 1/8 de litro	galón	0,125	20	2,50
clavos	libra	0,50	2,00	1,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
SUBTOTAL				15,75
MATERIALES				
Lija # 80		0,5	0,3	0,15
Lija # 150		0,5	0,3	0,15
Lija # 240		0,5	0,3	0,15
Waype		1	0,1	0,10
SUBTOTAL				0,55
TOTAL MATERIA PRIMA				25,30
MANO DE OBRA				
MDO	UNIDAD	Cantidad	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
Maestro	1	1	5,00	5,00
				0,00
				0,00
TOTAL MANO DE OBRA				5,00
GASTOS GENERALES				
Depreciación maquina y herramientas		1 día		0,48
Mantenimiento maquina y herramientas		1 día		0,33
Servicios básicos	30	1 día		1
Agua	8			
Energía Eléctrica	12			
Teléfono	10			
Remuneraciones				
Arriendos	100	1 día		3,33
TOTAL GASTOS GENERALES				5,14

DEPRECIACION DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS

MAQUINARIA/EQUIPO	VALOR COMPRA USD	VIDA UTIL AÑOS	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
sierra circular	800,00	10	80,00	6,67	0,22
cepillo de mano	120,00	10	12,00	1,00	0,03
taladro	180,00	10	18,00	1,50	0,05
compresor	350,00	10	35,00	2,92	0,10
pistolas	25,00	10	2,50	0,21	0,01
tupi	250,00	10	25,00	2,08	0,07
TOTAL			172,50	14,38	0,48

MANTENIMIENTO MAQUINAS / HERRAMIENTAS

Maquinas/ herramientas	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
Sierra circular	20	1,67	0,06
Sierra cinta	20	1,67	0,06
Lijadora de disco	20	1,67	0,06
compresor	20	1,67	0,06
Pistolas	20	1,67	0,06
Tupi	20	1,67	0,06
TOTAL	120	10,00	0,33

Se realiza mantenimiento trimestralmente
 por un valor aproximado de \$30 este valor se prorratea
 para las 6 herramientas

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

UN VELADOR

COSTO DE PRODUCCION		
ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
Materia prima		9,00
Insumos		15,75
Materiales		0,55
Mano de obra	5,00	
Dp maq./ herr	0,48	
Mantenimiento	0,33	
TOTAL	5,81	25,30
Cost total de produc. CFT + CVT	31,11	

COSTO DE VENTAS

ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VAR USD
remuneración de vendedora	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00
Costo total de venta = CFV + CV V	0,00	

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

ELEMENTOS	CFAdminist.	CVAdminist.
Servicios básicos (luz, agua y telf.)	1,00	0,00
Arriendo	3,33	0,00
	4,33	0,00
Costo de Administra = CFA +CVA	4,33	

COSTO TOTAL DEL PERIODO

	COSTO FIJO	COSTO VAR
COSTO DE PRODUCCIÓN	5,81	25,30
Costo total producción=CFP+CVP	31,11	
COSTO DE VENTA	0,00	0,00
Costo total ventas=CFV+CV V	0,00	
COSTO DE ADMINSTRACIÓN	4,33	0,00
Costo total de Administ.= CFA+CVA	4,33	
COSTO TOTAL (1 DÍA)	10,14	25,30
COSTO TOTAL =CFT+CVT	35,44	

Conclusiones importantes:

- El artesano no determina el costo real del producto solo realiza una cuenta estimada del valor del mismo y de los gastos en materiales utilizados en la elaboración del mueble.
- No tiene un sistema simple de ingresos y egresos para poder determinar la inversión que ha realizado para la producción de dicho bien, es así que al producir los siguientes productos como: un juego de comedor y 6 sillas la inversión realizada en materia prima es de \$130.35 y mano de obra es de \$40 dando un valor total de \$170.35 que sería el costo del comedor siendo este valor asumido por el artesano como el precio para la venta, esto sucede de igual forma con un mueble semanero cuyo costo total es de \$61.68 escritorio \$68.81, juego de sala de 7 puestos \$237.69, una cama \$68.49, y finalmente un velador cuyo costo es \$35.44.
- Los artesanos de la asociación Santo Domingo para tener un ingreso “supuestamente adecuado” tiene que trabajar más de 8 horas diarias para producir diariamente 4 juegos de comedor y 6 sillas , 4 semaneros , 2 escritorios, 2 veladores, 2 camas, y 1 juego de muebles de sala.
- Podemos palpar claramente que no están considerados los costos de administración ni el de venta así como el valor de las depreciaciones, lo que imposibilitaría nuevamente renovar sus herramientas de trabajo distorsionando el costo real y por ende disminuyendo sus ingresos.
- En los **almacenes particulares** estos mismos muebles se cotizan con altos precios como el juego de comedor tiene un valor de \$650.00 y llegando a venderse hasta \$600.00 al contado; el mismo

juego de comedor de 6 sillas en material sustituto como el de metal tiene un precio de \$140.00 el más económico y vendiéndose al final en \$120.00; en relación al plástico el valor es más conveniente teniendo un valor de \$82.00 ; y así tenemos de igual manera un semanero con 6 cajones con un costo de \$200.00 incluido descuento, escritorio por un valor de \$112.00 en aglomerado, juego de sala 7 puestos un valor de \$940.00, cama 2 plazas \$285.00 incluido descuento y un velador que su valor es de \$50.00 incluido descuento.

- Podemos concluir que “en la mayoría de los talleres y negocios definen sus precios de venta a partir de los precios de sus competidores, sin saber si estos alcanzan a cubrir sus costos, este puede ser el motivo de que los talleres o negocios no prosperen, conocer los costos de sus talleres o negocios es un elemento clave de la correcta gestión empresarial pero que los talleres no lo poseen.

Por ende el cálculo del costo es importante en los procesos de producción y para la determinación del precio. En este punto al analizar los costos debemos necesariamente hablar de rentabilidad puesto que costo rentabilidad tienen muchos puntos en común:

Rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficios y lucro, para que exista rentabilidad positiva los ingresos deben ser mayores a los egresos lo que equivale decir que los ingresos por ventas son superiores a los costos.

Sin rentabilidad es imposible pensar en inversiones, mejorar los ingresos del personal, obtener préstamos, retribuir a los dueños o accionistas, soportar situaciones coyunturales difíciles etc.”²⁵

²⁵ www.infomipyme.com

3.5.1 Bajo nivel tecnológico de sus maquinarias de trabajo.

“Para Ricardo Flor, presidente de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI), la innovación tecnológica comprende un mejor proceso e innovación en el producto, en la gestión organizacional y en el desarrollo comercial. Esto se traduce en adquirir nueva maquinaria, generar procesos cortos, que abaraten la producción, innovar productos, mejorar la gestión administrativa y realizar nuevas investigaciones”²⁶.

El bajo nivel o la mala utilización de sus herramientas de trabajo ha hecho que su nivel de ingresos sea precario y de igual manera su productividad en lo que se refiere a la producción de muebles de madera, si analizamos la palabra productividad, podremos descomponer en dos términos que la componen: Producción y actividad, entendiendo como productividad lo siguiente: “En la Economía, la productividad es la relación entre lo producido y los medios empleados (mano de obra, materiales, energía, etc.). Por eso, se asocia la productividad a la eficiencia y al tiempo: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado más productivo es el sistema, la mejor productividad supone mayor rentabilidad.”²⁷ Una definición simplista de productividad puede ser obtener “más por menos”, en la fabricación, la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las maquinarias, los equipos de trabajo y los empleados, la productividad exige capacidad de adaptación, imaginación, espíritu abierto a las soluciones nuevas (innovación), y sobre todo capacidad para aceptar resultados diferidos.

Como se mencionó anteriormente dentro de los problemas que tienen los artesanos son la innovación de sus herramientas ya sea por falta de dinero o por despreocupación del artesano así es que en un taller las mínimas herramientas que deben poseer son:

²⁶ Revista Lideres, 30 de Mayo del 2011, p 12.

²⁷ Wikipedia.org/wiki/productividad

- Una sierra de banco



- Caladora o sierra de cinta.



- Una tupí de banco.



- Un cepillo de carpintero.



- Un compresor de aire.



- Una engleadora.



- **Una sierra circular o de mano.**



- **Martillo.**



- Taladro eléctrico.



- Un juego de formones.



Estas herramientas poseen en la actualidad los talleres artesanales para la elaboración de cualquier producto en madera, mientras que en el pasado un taller artesanal simplemente poseía un serrucho, una sierra con una base construida rústicamente, un tupí, un taladro, un compresor, un torno y un cepillo de mano, es notorio la magnitud en que se ha ido mejorando sus herramientas; pero esto no implica que haya mejorado su productividad a pesar de los cambios efectuados en sus herramientas de trabajo, también se puede comentar que por el hecho de tener actualmente estas herramientas no se ha dejado de producir manualmente es decir, que aun interviene la producción manual en un porcentaje alto.

3.5.2 Nivel de instrucción formal del artesano.

La educación formal comprende el sistema educativo altamente institucionalizado, cronológicamente graduado y jerárquicamente estructurado que se extiende desde los primeros años de la escuela primaria hasta los últimos años de la universidad, y que particularmente no sucede esto con los integrantes de la Asociación Santo Domingo más bien notándose que un 42.55% solo tiene instrucción primaria, también se encuentra un 47.87% que ha culminado su instrucción secundaria y pocas son las personas que tienen educación superior es decir, tienen una instrucción formal propiamente dicha que sería un 9.57%, esto se observa en la Asociación antes mencionada y que se debe a un problema estructural en la educación como veremos a continuación. “Según el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE) la tasas de alfabetización de la población económicamente activa (PEA) en el 2001 alcanza un 91% y la cobertura de la educación primaria en los niños de seis a doce años es de 90.3%. Esta cifra desciende a 51.4% en la educación secundaria y a 14.9% a nivel superior.

De acuerdo al diagnóstico elaborado por el Consejo Nacional de Competitividad la escolaridad promedio de la PEA es de 7.3 años lo que lo pone al Ecuador en el segundo lugar entre los países Andinos. Dicho diagnóstico señala que cuando este indicador se compara con el nivel de ingresos del país, se encuentra que el nivel de educación de la fuerza de

trabajo es más alto al que correspondería según dicho nivel de ingreso, y agrega que, esto es una evidencia clara que el problema no radica principalmente en la cantidad de la población educada si no en la productividad de la fuerza de trabajo o en la calidad de educación.”²⁸

3.5.3 La falta de capacitación de su mano de obra.

Para el artesano este es otro de los problemas que tienen que afrontar, puesto que al no tener una capacitación de sus operarios, aprendices el trabajo se complica y se tarda más ya que al no tener una mano de obra capacitada el maestro o dueño del taller se ve obligado a entrenarlo en el arte y esto requiere de tiempo y esfuerzo siendo el taller el lugar de capacitación y que el tiempo y la cantidad de trabajo que se tenga los irán capacitando, de igual manera el aprendiz con el tiempo de experiencia que haya tomado pasara a ser un operario para luego ser ya un maestro pero a que costo y a qué tiempo esto en el mejor de los casos pues hay aprendices que simplemente están poco tiempo y abandonan el trabajo por diferentes motivos que no es motivo de análisis en este momento, también mencionaremos que en el Ecuador hay una diversidad de oferentes tanto a nivel privado como público que están amparados por cuatro grandes organismos que son “ El Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional (CNCF), El Ministerio de Educación (ME), El Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP), y La Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), suman en total 4934 entes de capacitación distribuidas en todo el país que son catalogadas como centros de capacitación, centros artesanales, Colegios técnicos e Institutos técnicos y tecnológicos, se desarrollan programas formativos de diferente textura y contenido en los más variadas áreas del que hacer productivo, artesanal y de los servicios, al considerar la población según grupos de ocupación la encuesta de empleo, desempleo y subempleo de Septiembre 2005 muestra que un poco más del 25% de la PEA corresponde a trabajadores no calificados que son aquellos personas que carecen de las condiciones requeridas para desempeñar

²⁸ Observatorio Laboral Ecuatoriano, Fernando Vinuesa Alarcón, Quito, Febrero, 2007

satisfactoriamente una ocupación de cualquier nivel de calificación.”²⁹ A pesar de todos estos organismos se encuentran grandes vacíos de atención en sectores estratégicos de la economía como el manufacturero, agropecuario y turístico, siendo los principales beneficiarios de los programas de capacitación los empleados del Estado y los de los sectores administrativos de las empresas.

3.6 PROBLEMAS DE ORDEN FINANCIERO.

Sin duda que el aspecto financiero es un problema no solo para el sector artesanal sino para todos en general, puesto que si no es manejado de una buena manera los recursos financieros estaríamos limitándonos en todos los sentidos y mucho más aun si no se lo posee, en donde si se convierte en un verdadero problema, y que para solucionarlo se busca a instituciones financieras públicas como privadas para solicitar créditos en donde se entra a un proceso de calificación es decir, si son o no personas sujetas de crédito o si tienen un historial crediticio aceptable aquí es en donde las instituciones financieras públicas como privadas requieren de un sin número de requisitos que se deben cumplir para acceder a dicho crédito y a su vez por parte del solicitante se investiga que institución financiera pueda facilitar el crédito rápido , a un tiempo conveniente , y a una tasa de interés razonable, a continuación veremos la calificación por tipo de crédito.

²⁹ Observatorio Laboral Ecuatoriano, Fernando Vinuesa Alarcón, Quito, Febrero, 2007

TABLA Nº 22

CALIFICACION POR TIPO DE CREDITO (Parámetros según normativa de la superintendencia de bancos y seguros-SBS)						
CALIFICACION DEL CREDITO		PERIODO DE MOROSIDAD				PROVISION MINIMA REQUERIDA
		Microcréditos	Consumo	Comerciales	Vivienda	
Riesgo normal	A	Hasta 5 días	Hasta 15 días	Hasta 1 mes	Hasta 3 meses	1%
Riesgo Potencial	B	De 5 a 30 días	De 15 a 45 días	De 1 a 3 meses	De 3 a 9 meses	5%
Deficientes	C	De 30 a 60 días	De 45 a 90 días	De 3 a 6 meses	De 9 a 12 meses	20%
Dudoso recaudo	D	De 60 a 90 días	De 90 a 120 días	De 6 a 9 meses	De 12 a 24 meses	50%
Pérdida	E	Más de 90 días	Más de 120 días	Más de 9 meses	Más de 24 meses	100%

Fuente. Red Financiera Rural (RFR).

Elaboración. Autores

“Con el desarrollo de nuestras sociedades y el reconocimiento de que las personas no somos independientes, si no interdependientes, es decir que para mejorar nuestro vivir requerimos el apoyo de muchos seres humanos, el intercambio de bienes y servicios se vuelve una necesidad, pues a través de él las personas que necesitan bienes o servicios que no poseen o no producen pueden conseguirlos.

Para facilitar el intercambio, y a manera de la sangre que circula por todo el cuerpo y que sirve de vehículo para transportar oxígeno, que es el alimento a cada uno de los miembros y órganos, el dinero es un vehículo, un medio que permite que las personas logren intercambiar lo que producen y obtener lo que necesitan o demandan.

Algunas veces requerimos mucho de este vehículo (el dinero) para satisfacer alguna necesidad, sin tenerlo en nuestras manos. En este caso necesitamos una ayuda en forma de crédito.”³⁰

³⁰ RED FINANCIERA RURAL Boletín Cooperativo Nº 2 Sembrando Esperanza Abril_Mayo_2011.

***“EL POBRE CONTINUA POBRE,
NO PORQUE NO QUIERA TRABAJAR,
SINO PORQUE NO TIENE ACCESO AL CAPITAL”.***

Milton Friedman.

3.6.1 Bajo acceso al crédito público como privado.

Debido al nivel bajo de ingresos que tienen los artesanos de la Asociación Santo Domingo temen endeudarse, los trámites engorrosos, como las tasas de interés altas, la falta de garantías reales (propiedades físicas), también han hecho que estos no puedan acceder al crédito tanto público como privado y por más absurdo que parezca estos acuden a los agiotistas más conocidos como chulqueros.

“Las restricciones del acceso al crédito en particular, y a los servicios financieros en general aplicadas por la banca con fines generales la capacidad de ahorro en los hogares es limitado, los niveles de acceso al crédito indica los problemas de racionamiento de crédito que sufre grandes segmentos de la población ecuatoriana por parte de las instituciones financieras. La función principal de las instituciones financieras es canalizar recursos monetarios de sectores superavitarias hacia deficitarias a través del crédito, contablemente la cartera de crédito total de los bancos privados en los 5 años no supera el 50 % de los activos totales, es decir, existe la mitad de los activos totales bancarios que no cumplen con la función principal de una institución financiera”.³¹

3.6.2 Tasas de interés del sector artesanal.

Para abordar este punto necesariamente debemos, entender los conceptos de tasa de interés, micro finanzas, y microcrédito.

³¹ Alcance de las Micro finanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, Hugo Jácome, Mayo 2005 FLACSO.

Tasa de interés.- “Es el precio que se paga por el uso del dinero ajeno o rendimiento que se obtiene al prestar o hacer un depósito de dinero.”³²

Micro finanzas.- “Se refiere al conjunto de productos y servicios financieros destinados a atender y satisfacer necesidades crediticias de personas naturales y jurídicas de micro y pequeñas empresas.

Microcrédito.- Es un producto de las micro finanzas destinado a otorgar crédito a una persona natural o jurídica con garantía solidaria, en el cual todos los miembros que reciben un crédito se constituyen en codeudores por el monto total adeuda por el grupo. Este tipo de crédito se lo destina en beneficio del desarrollo de actividades productivas como: Manufacturas, artesanías, negocios propios o emprendimientos, agricultura, entre otros.”³³

El microcrédito nace en Bangladesh uno de los países más pobres y poblados del planeta su mentalizador es el Economista **Muhammad Yunus** premio Nobel de la paz en el año 2006, “Por sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico desde abajo”, fundador del Banco Grameen (Banco Rural),” toma conciencia de que solo se puede salir de la pobreza superando las leyes del mercado, proporcionando micro créditos: créditos solidarios sin garantía a los más necesitados para que puedan realizar una actividad independiente y creativa; todo gira en torno a la llamada “garantía solidaria” que consiste en prestar el dinero a las dos mujeres más pobres de un grupo de cinco que se juntan para solicitarlo, y las demás no reciben su préstamo hasta que las dos primeras lo han devuelto, de tal manera que se crea una especie de red de apoyo-presión, el préstamo medio es de \$75 y el máximo de \$300 a bajo o nulo interés; siendo la tasa de devolución del 97%.”³⁴

³² Diccionario de términos y sinónimos Bancarios, Económicos, Financieros Dr. Gonzalo Gómez N. PG 149.

³³ Boletín informativo de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador N° 005 DIC. 2010.

³⁴ Wiki pedía, la enciclopedia libre

***“SI LOS MÁS POBRES NO TIENEN ACCESO A SU PRIMER
DÓLAR, NO VAN A SER CAPACES DE GENERAR OTRO”.***

Muhammad Yunus

No hay tasa de interés específica para el sector artesanal, más bien se habla de un interés de acuerdo a la actividad que realice el solicitante o también se habla de los créditos denominados microcréditos que otorgan las instituciones financieras especializadas en micro finanzas, así tenemos que el Banco Nacional de Fomento (BNF) maneja tipos de crédito como: el 5-5-5; esto es 5 años, 5% de interés y hasta \$5000 dólares americanos cabe indicar que dicho crédito es subsidiado por el Estado, la propuesta es atender a 1 millón de beneficiarios, y está destinado a la producción, comercio, y servicios con sus respectivas garantías que son quirografarias e hipotecarias, el objetivo es apoyar a las economías populares, también el BNF ofrece otro producto como los microcrédito de producción con una tasa de interés del 11%, comercio y servicios 15%, sin embargo a esto este crédito no está llegando a todos los sectores.

En lo que respecta a instituciones financieras privadas y cooperativas de ahorro y crédito, el interés para el microcrédito es muy variado como lo veremos a continuación:

TABLA Nº 23**INTERES DEL MICROREDITO PARA PRODUCCIÓN**

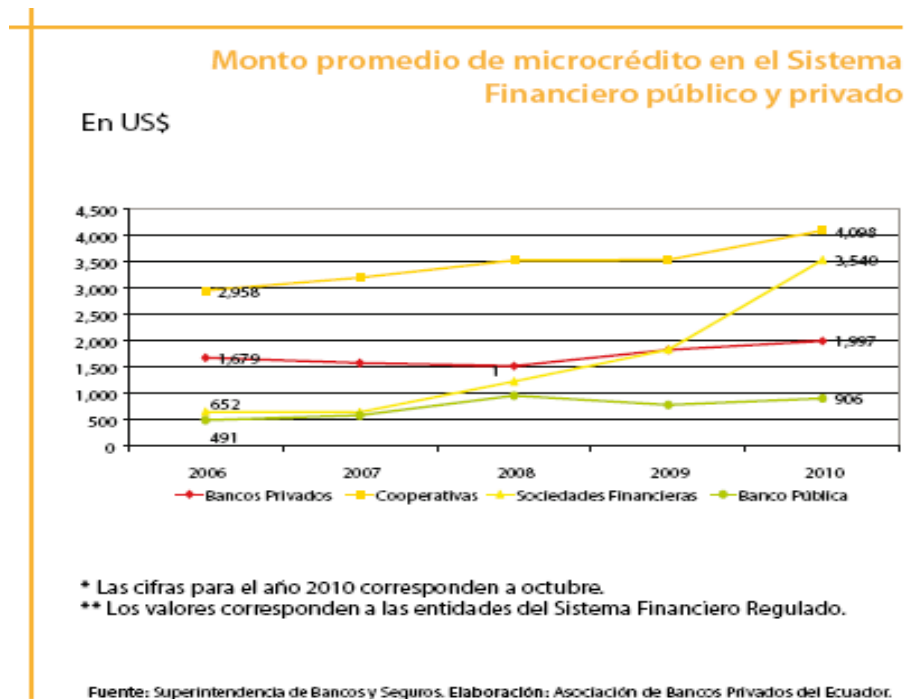
BANCOS				
INSTITUCION	MONTO \$	PLAZOS	INTERES %	CUOTA MES ***
SOLIDARIO	2000	24 MESES	29,00%	125,00 USD
UNIBANCO	2000	24 MESES	18,09%	132,50 USD
PROCREDIT	2000	24 MESES	26,54%	108.00 USD
CREDIFE	2000	18 MESES	22,00%	140.00 USD
COOPERATIVAS				
ANDALUCIA	2000	18 MESES	22,89%	135.00 USD
COOPROGRESO	2000	24 MESES	24,45%	107.00 USD
29 DE OCTUBRE	2000	24 MESES	24,00%	106.34 USD

Fuente: Instituciones Financieras privadas y Cooperativas de ahorro y crédito, año 2011.

Elaboración: Autores.

*** En la columna donde se detallan los valores mensuales a pagar se hace notar que son valores aproximados proporcionados por los oficiales de crédito de cada institución detallada en la tabla Nº 23.

GRAFICO N° 24



“En el sector de cooperativas de ahorro y crédito sumaban por cartera de crédito para la microempresa, por vencer \$666,7 millones esta cifra represento el 41% del total de la cartera de préstamos del sector, el 59% se repartió en créditos comerciales, para vivienda y consumo. En la banca privada por su parte sumo \$857,2 millones hasta agosto pasado por cartera de crédito a la microempresa, por vencer este monto represento solo el 8,7% del total de las deudas de la banca privada, que llegó a 9.730 millones en agosto del 2009.

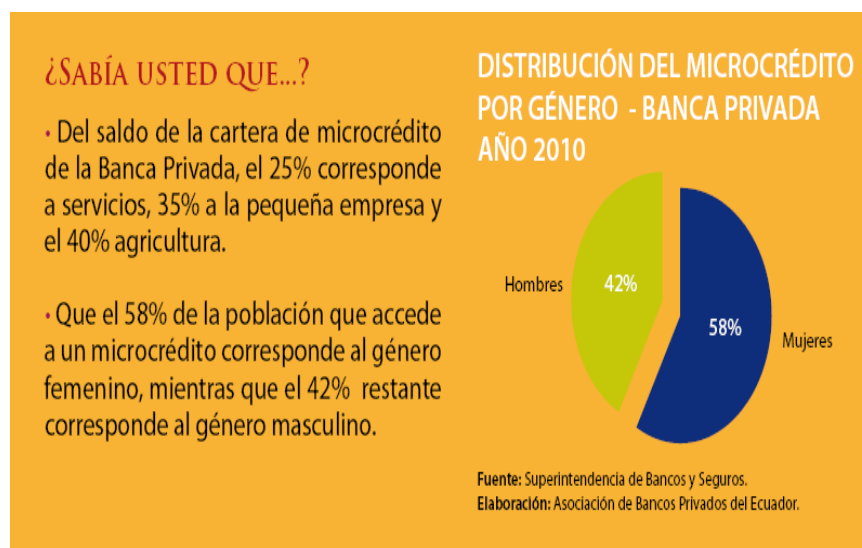
La banca pública, principalmente con el Banco Nacional de Fomento (BNF) y la Corporación Financiera Nacional (CFN), también juega un papel clave en el micro crédito. El crédito para la micro empresa es una de los pilares del sector, en el caso de la Cooperativa 29 de Octubre, el 25% de su cartera de crédito corresponde a este segmento este crédito implica seguimiento cercano al micro empresario esto se refleja en que la morosidad en micro crédito no supera el 6%.

En la banca privada existe otra lectura, el micro crédito puede resultar costoso, porque requiere de un seguimiento “uno a uno” de la entidad financiera al

beneficiario del préstamo; este último actor, por lo general, es una persona o un negocio sin una estructura financiera organizada.”³⁵

Los créditos otorgados por estas instituciones se orientan a actividades primarias (agricultura, ganadería etc.), 40%, secundarias 30% (manufacturas), y terciarias 30% (servicios).

GRAFICO Nº 25



La Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) no tiene datos exactos sobre el destino de los microcréditos, pero de las 188 ramas que contempla su estatuto 100 están en el ámbito de la producción y 88 están en el ámbito de servicios.

Los artesanos y en especial los que pueden acceder al crédito con frecuencia hacen uso en su mayoría de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, Banca privada, y en los peores de los casos los que no pueden acceder a estos microcréditos por la falta de garantías reales acuden al chulco.

3.6.3 Capacidad de endeudamiento.

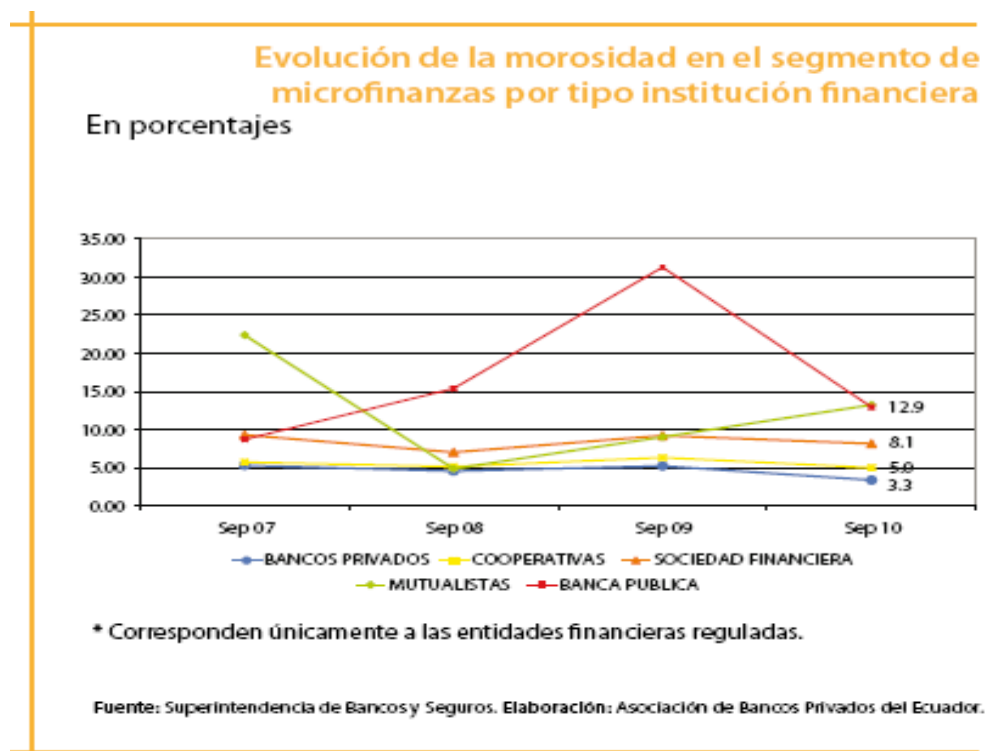
Cabe reflexionar que es la capacidad de endeudamiento y así tenemos que es la “estimación cuantitativa de crédito de una persona o empresa, o nivel de endeudamiento que puede soportar, teniendo en cuenta su patrimonio o

³⁵ Revista Lideres Micro créditos Empresas, 27 – Septiembre- del 2010.

ingresos habituales”,³⁶ de acuerdo a este concepto y por lo que se ha investigado y se ha recopilado los datos de los 94 socios agrupados en la Asociación Santo Domingo, nos demuestran que los ingresos mensuales aproximados de: 101-200 \$ corresponden al 13%, 201-300 \$ es del 30%, 301-400 \$ equivalente al 35%, seguido de más de 400 \$ el 22%, es decir, que la mayoría de los socios no están en capacidad de endeudarse mientras que el 22% estaría en la posibilidad de acceder a un micro crédito siempre y cuando reúna las condiciones solicitadas por las entidades financieras públicas y privadas.

Se considera como una práctica crediticia sana que el nivel de endeudamiento sea menor o hasta llegar al 30% del ingreso familiar. Cuando está por debajo de este porcentaje, la probabilidad de que se presenten situaciones de no pago es menor y también es cuando generalmente se aprueban nuevos créditos.

GRAFICO Nº 26



³⁶ m-d-es/glosario-de-terminos.html.

3.7 PROBLEMAS DE COMERCIALIZACIÓN.

Sin duda alguna, los problemas siempre estarán presentes en toda actividad que realice el ser humano y no se diga en el área de la comercialización de productos de muebles de madera lo importante es buscar las posibles soluciones a los problemas que se presentan cotidianamente y como siempre lo ha hecho el ser humano a través de la experimentación, de la observación, de la investigación, con errores y aciertos se ha podido salir de muchos problemas que parecían imposibles de solucionarlos.

"En cuanto a la comercialización, se puede establecer que la venta de muebles artesanales se realiza según varias modalidades que dependen de varios factores cuyas relaciones e influencias reciprocas conforman los principales canales de comercialización. Factores que se resumen en 4 categorías:

- 1.- Tipo de mueble y respectivo consumidor.
- 2.- Naturaleza y ubicación del lugar de venta.
- 3.- Papel de los comerciantes y la intermediación.
- 4.- Formas y modalidades de la venta.

La incidencia que han tenido los canales de comercialización establecidos para la venta de los productos de los artesanos no ha sido suficientes para convertirse en un factor de impulso a la actividad, limitando la ampliación del mercado interno y la penetración del mercado exterior."³⁷

3.7.1 Desconocimiento de técnicas de comercialización.

Para la persona común en este caso el artesano, desconoce ciertas técnicas de comercialización por el hecho mismo de su falta de preparación, encerrándose en su mundo de producción sin tomar en cuenta las formas para vender sus productos debido a que este siempre ha vendido de forma directa

³⁷ Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Economía "Vasco de Quiroga". México.

en su taller o en puestos de venta, dándose una relación directa con el cliente es decir, el artesano nunca ha salido a buscar clientes ni tampoco ha estudiado sus gustos o preferencias, esto ha significado que el mercado para su producto sea limitado disminuyendo sus ingresos; a continuación detallamos ciertas técnicas que el artesano debe conocerlas y aplicarlas para el buen desarrollo de su taller y de esta manera poder mejorar sus ingresos:

“Tan importante como la venta y posventa son las fases anteriores, es decir, la preventa es un paso fundamental y muchas veces olvidada, las técnicas de preventa permiten explorar y conocer las necesidades de sus clientes, y así entregarle un producto o servicio que logre dejarles completamente satisfechos.

- **Investigar a sus potenciales clientes:** Para ello puede obtener información a partir de Internet, de asistencia a ferias, la idea es poder averiguar antes de contactarlos ciertos aspectos fundamentales, por ejemplo, que productos podrían interesarles, cuanto estarían dispuestos a pagar. Una vez reunida la información, podrá entregarle un producto o servicio personalizado y contactarla en el momento adecuado; al recibir una oferta personalizada, las posibilidades de compra aumentaran considerablemente.
- **Asesorar a la hora de vender:** Guiar al cliente, mostrarle diferentes alternativas, y explicarles los pro y contra de cada una, es una técnica fundamental para concretar una venta. Informarles sobre las características de sus productos, como son fabricados, que procedimientos se utilizan para mejorar su calidad, etc., es algo muy valorado y esencial en la hora de tomar una decisión.
- **Realizar cotizaciones:** diseñar una o varias personalizadas, según la situación financiera del cliente.
- **Ofrecer descuentos:** Para sus clientes habituales, ofrecer promociones o descuentos importantes puede incidir en la

frecuencia de compra y en la cantidad de productos o servicios que desean adquirir; es una buena técnica para atraerlos a su negocio.

- **Saber técnicas de cierre de ventas:** Conocer a cabalidad los productos y servicios de su empresa, sus precios y características³⁸.

3.7.2 Amenaza de entradas de nuevos competidores.

En lo que se refiere a la producción de bienes y servicios siempre ha existido competencia en la colocación de nuevos productos en el mercado, dicha competencia se da en precios, calidad, nuevos diseños, y con una publicidad agresiva para la presentación de productos, esto para los que están o tienen recursos suficientes para sostener campañas publicitarias así tenemos que: “El mercado o el segmento no es atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.”³⁹ Es debido a esta y otras situaciones que el artesano de la Asociación Santo Domingo debe prepararse para enfrentar a los nuevos competidores que no simplemente presentan nuevos diseños sino también que los precios de sus productos son muy competitivos y además que los pagos pueden diferir por tiempos más o menos largos a través de tarjetas de crédito esto en especial, puesto que el artesano no cuenta con una facilidad de pago es decir sus ventas lo realizan al contado y que además el cliente puede negociar el producto.

3.7.3 Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

En este punto analizaremos brevemente la historia sin tratar de profundizar ni tampoco precisar fechas simplemente realizaremos un pequeño relato en lo que se refiere a los productos que se fueron sustituyendo unos por otros de mejor calidad, precio, diseño, es inevitable esta evolución así nos encontramos

³⁸ <http://www.blog-emprendedor.info/técnicas-para-vender>

³⁹ Ventaja Competitiva, Michael Porter, Vigésima Reimpresión, México. 2001 Editorial Continental.

en la prehistoria con objetos rudimentarios elaborados en piedra para luego pasar a objetos mejor elaborados como objetos de barro, madera, metal, para luego entrar a una etapa más desarrollada como la revolución industrial donde se da una transformación total o es el inicio de una nueva era.

Para hablar propiamente de los sustitutos de la madera y en el caso particular que nosotros estamos investigando es la elaboración de muebles de madera, podemos decir que en la actualidad como los más representativos sustitutos de la misma vienen a ser el metal utilizado en sillas, mesas y escritorios, con respecto a el plástico, se elaboran productos como: mesas, bancas, juegos infantiles, sillas, perreras, estos productos no requieren inmunización porque a diferencia de la madera no los ataca las termitas ni se pudren con la humedad, también como sustituto de la madera podemos mencionar el mimbre que es una fibra vegetal con el que también se puede elaborar muebles, seguido del bambú, todo está en el diseño, gusto y lo más importante su precio que lo hará decidir que mueble puede adquirir. “Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutivos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.”⁴⁰

⁴⁰ Ventaja Competitiva, Michael Porter, Vigésima Reimpresión, México. 2001 Editorial Continental

CAPITULO

IV

4.0 PROPUESTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACIÓN SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA.

INTRODUCCION:

Esta es una de las preguntas que la mayoría de las personas que tienen negocios o empresas se hacen para lo cual no hay una única respuesta.

Mejorar la rentabilidad de un negocio o empresa puede ser una tarea relativamente fácil si se lo piensa en términos económicos. Basta con hacer recortes fuertes de gastos en áreas que no aportan valor agregado, reducir un poco el personal y/o cobrar más por los productos o servicios que se oferten, aunque estas medidas nos puedan ayudar a tener mayor utilidad al final del periodo, esto no garantiza que nuestro negocio o empresa permanezca en el tiempo, de hecho puede suceder lo contrario.

Para que los asociados mejoren su rentabilidad y esta se mantenga en el tiempo se necesitan hacer cambios radicales en la forma de trabajar del personal, empezando por el dueño del taller, que los integrantes de la asociación antes mencionada con talleres pequeños y medianos puedan manejar sus recursos eficientemente para que de esta manera obtengan mayores beneficios.

Para el desarrollo de la propuesta de mejorar la rentabilidad de los integrantes de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la Ciudad de Quito **utilizaremos como herramienta la Cadena de Valor**, cuyo objetivo principal, es la reducción de costos y la búsqueda de eficiencia, de esta forma la empresa o negocio logra ampliar su margen (la diferencia entre el valor total y el costo de las actividades), es decir, obtener el mayor margen de utilidad posible, al igual que tomaremos los datos arrojados por el análisis FODA en donde nos indica cuales son las fortalezas, oportunidades, debilidades y las amenazas que tienen los integrantes de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera, entonces necesariamente también tenemos que abordar

los problemas que se habló en el capítulo tres, siendo estos de orden productivo, financiero y de comercialización, al utilizar estas herramientas de análisis podremos determinar posibles soluciones a los problemas ya antes mencionados y que estas soluciones serán las líneas de acción a seguir para poder llegar a la propuesta de mejorar la rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito.

Mantener una rentabilidad constante significa el desarrollar hábitos de trabajo enfocados a la mejora continua y al desarrollo de la gente que se muestra en el lugar de trabajo, día a día, todos los días.

4.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.

Los objetivos para conseguir mejorar la rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito son los siguientes:

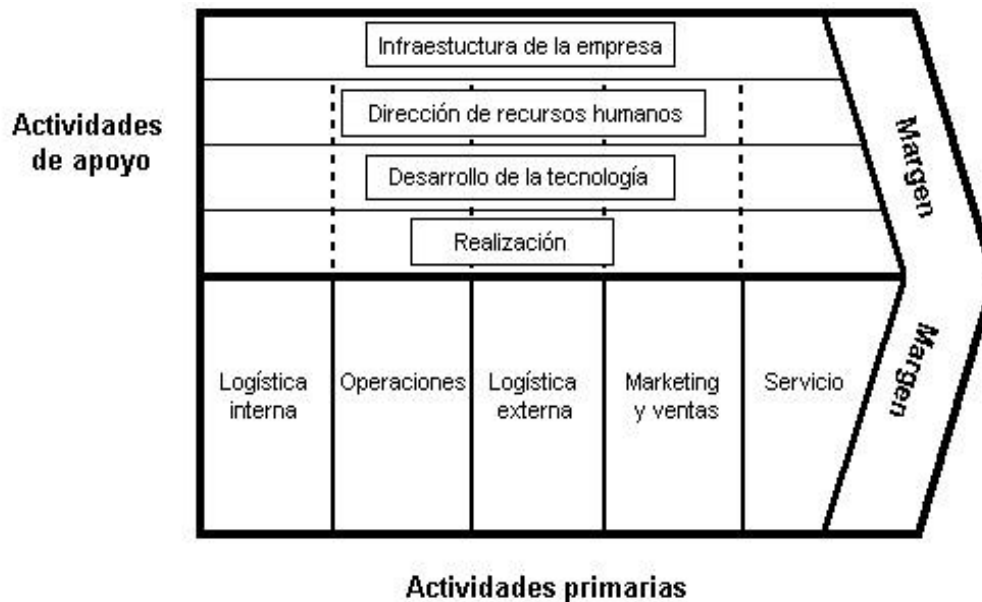
- Aplicar registros simples de ingresos y egresos para los integrantes de la asociación en los que puedan determinar los valores de inversión realizados y así poder optimizar recursos.
- Mejorar los niveles de ingresos y de igual manera las condiciones de vida de los que conforman la mencionada asociación.
- Implementar un sistema de costos acordes a la realidad y necesidad del artesano para que pueda determinar su costo real de cualquier producto que realice o produzca.
- Agregar valor agregado al producto a través de un buen servicio al cliente.

4.2 CADENA DE VALOR.

La cadena de valor es una herramienta de análisis diseñada por Michael Porter, para realizar un análisis interno de la empresa, que permite ver hacia adentro de la empresa. Está compuesto por distintos eslabones que forman un proceso productivo: comienza con la materia prima y llega hasta la distribución del producto terminado; en cada eslabón se agrega valor que es, en términos

competitivos, la cantidad que los consumidores están dispuestos a pagar por un producto o servicio.

GRAFICO Nº 27
ESQUEMA DE LA CADENA DE VALOR



Fuente: Ventaja Competitiva, Michael Porter, Vigésima Reimpresión
, México. 2001 Editorial Continental.

Una cadena de valor está constituida por tres elementos básicos, estos son:

- 1.- Actividades primarias.
- 2.- Actividades de apoyo o secundarias.
- 3.- Margen.

En nuestro caso se seleccionará las actividades que se ajusten al tema de investigación puesto que esta herramienta de análisis se puede ajustar o adaptar a cualquier tipo de negocios u empresas, explicando la Cadena de valor y sus actividades procederemos a realizar el desarrollo de la cadena de valor en nuestro tema de investigación.

La cadena de valor divide en dos a las actividades generadoras de valor de una empresa y estas son: Actividades primarias o de línea y Actividades secundarias (transversales).

1.- ACTIVIDADES PRIMARIAS:

Se refiere a la creación física del producto, su venta, y al servicio posventa, en este caso observaremos y analizaremos todo lo que respecta a la producción de muebles de madera que realizan los integrantes de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito, esta herramienta se subdivide en 5 actividades primarias.

1.1 Logística interna: Comprende la recepción, almacenaje y control de los insumos necesarios para la elaboración del producto, como manejo de materiales, almacenamiento, control de inventarios, programa de los vehículos y devolución a los proveedores.

En este punto no será fácil que el artesano comience a cambiar su forma de trabajo que lo ha ido realizando por muchos años pero que sin duda al dar el primer paso como el de ser organizado desde la recepción, almacenaje y el control de sus insumos en su lugar de trabajo por más pequeño que este sea, esto hará que le ahorren tiempo, espacio, esfuerzo y dinero puesto que al tener organizado y llevando un control de sus insumos podrá evitar ciertas compras innecesarias.

1.2 Operaciones: Relacionadas con la transformación de los insumos en el producto final, como mecanización, embalaje, montaje verificación, impresión y operaciones en general.

En lo que se refiere a la producción de muebles de madera el artesano utiliza como materia prima la madera maciza, insumos como triples o MDF cola, clavos etc. Y materiales como lijas y guaipes.

Para la producción el artesano por más pequeño que sea su taller cuenta con herramientas (ver capítulo 3 lista de herramientas), que si no son muy modernas pero si útiles para el desarrollo de su trabajo es así que si bien es cierto que modernizando sus instrumentos de trabajo este podrá mejorar su producción al igual que podrá dar un mejor acabado al producto, entregarlo a

tiempo y en buenas condiciones con esto nos referimos a un correcto embalaje puesto que muy pocos ponen énfasis en este punto, por lo que se deberán incentivar a los artesanos a que se capaciten en técnicas de corte, lijado y armado de muebles, técnicas de lacado de muebles, empaque y almacenamiento del muebles.

1.3 Logística de salida. Es la reunión, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como el almacenaje de los productos terminados, manejo de materiales, organización de los vehículos de reparto, procesamiento de pedidos y horarios.

El artesano al terminar de producir el o los muebles ya sea por pedido o para venta directa tendrá que ir agrupando por pedidos y de igual forma almacenándolos en un lugar adecuado y seguro, con mucho cuidado puesto que si sufriera algún daño se tendría que arreglarlo y esto sería un costo más, para luego llevarlo al lugar de venta que en este caso es el mercado de San Roque donde está situado la Asociación, una vez terminado la producción se deberá observar que materiales sobraron o hicieron falta para luego en la próxima producción reutilizarlos o comprar los materiales faltantes esto a través de un simple registro de compra y salida de materiales.

1.4 Marketing y ventas. Se relaciona con el desarrollo de un motivo que justifique la compra del producto y con la motivación de los compradores para que lo compren, como la publicidad, promoción, venta, ofertas, selección del canal de distribución relaciones con el canal de distribución y precios.

En este punto los integrantes de la asociación deberán promocionar sus productos a través de la creación de una página web, hojas volantes, y que mejor publicidad la de los clientes satisfechos y bien atendidos, tampoco hay que olvidar que en el momento de la compra se puede negociar el precio del producto adquirido, cosa que no se observa en almacenes particulares donde el precio es fijo, también se debe aprovechar que en la Asociación Santo

Domingo ofrecen una variedad de productos en madera y porque no aprovechar al máximo su ubicación privilegiada en donde se encuentran instalados y en el que concurren muchas personas a diario e incentivándoles a realizar por lo menos una compra de cualquier producto claro está que para esto se deberán preparar en lo referente a capacitación en marketing y ventas.

1.5 Servicio. Está relacionada con la provisión de un servicio para realzar o mantener el valor de dicho producto, como la instalación, preparación, formación, suministros de recambios y reajustes del producto.

El artesano deberá garantizar su producto en el que si el mueble sufriese de algún desperfecto ya sea por mala calidad, se comprometa a remplazarlo o a arreglarlo sin ningún costo adicional, claro está si esto fuesen desperfectos por fallas de fabricación, o también se da el servicio de transporte todo depende de cómo el comprador y el vendedor se pongan de acuerdo, lo importante está en que el cliente quede satisfecho por la compra realizada, y por la seguridad que el artesano le brinde al adquirir cierta compra sea de su plena satisfacción y agrado.

2.- ACTIVIDADES SECUNDARIAS O DE APOYO

Estas actividades tienen que ver con el soporte a las actividades primarias.

2.1 Compras. Actividades relacionadas con la compra de materias primas, suministros y otros artículos consumibles, además de la maquinaria, equipamiento de laboratorio, equipamiento de oficinas y edificios.

Esta parecería que es una actividad común, puesto que el artesano se podría decir que lo realiza todo un siempre y en el que no pone mayor preocupación, pero como mencionamos anteriormente esta actividad se lo debe realizar con un conocimiento básico de que dispone en su taller para no volver a comprar lo que ya tiene o a su vez de qué cantidad de artículos posee para no comprar en exceso y poder realizar sus compras con exactitud para que luego no haya

desperdicios, esto se puede lograr a través de un simple registro o control de materiales que disponen para la producción de cualquier mueble de madera.

2.2 Desarrollo de tecnología. Actividades relacionadas con la mejora del producto y/o de los procesos, incluyendo investigación y desarrollo, diseño de producto, análisis de medios, diseño o procesos, diseño de procedimientos de servicios, etc.

El artesano en lo que se refiere al desarrollo del producto no ha hecho por así decirlo casi nada es decir no tiene una actividad específica en el diseño del producto más bien está ligado a la experiencia que este dispone para fabricar todo tipo de muebles ya sea por observación en revistas o modelos sugeridos por clientes, en este punto el artesano deberá capacitarse en centros de capacitación especializados en esta área, de igual forma en lo que se refiere al proceso de producción tampoco se ha desarrollado sigue trabajando con las mismas herramientas que lo ha adquirido hace muchos años y que no ha podido modernizarlos, sin duda que si el artesano tuviese la capacidad de reponer sus herramientas lo harían mejorando así su producción.

2.3 Gestión de recursos humanos. Actividades relacionadas con la búsqueda, contratación, formación, desarrollo y compensación del personal.

El artesano no pone mayor énfasis en seleccionar la mano de obra que trabajará con él, puesto que en la mayoría de los casos trabaja solo o a su vez son los familiares quien lo ayuda en su trabajo cotidiano, pero también hay ocasiones donde el artesano simplemente necesita la ayuda de un operario es decir, que conozca ya de la carpintería y un ayudante, estos pueden ser personas conocidas o desconocidas que llegan a los talleres en busca de trabajo, el artesano en si no solicita ninguna documentación que habilite la capacidad de las personas que van a trabajar con él.

En este caso el artesano debería conocer la procedencia, experiencia y aptitudes de las personas que lo ayudaran con su trabajo, si bien es cierto que

la mayoría que se desenvuelve en esta área no tienen experiencia ni tampoco capacitación esto en el caso de los ayudantes, si se deberá observar las aptitudes y el compromiso que tengan con su trabajo esto debe hacerlo no solo por el hecho de que son simples ayudantes sino porque estas personas ayudarían a mejorar el rendimiento en el tiempo y el trabajo siempre y cuando demuestren capacidad, honestidad para el trabajo que van a desempeñar.

2.4 Infraestructura de la empresa. Actividades como dirección de la empresa, planificación, finanzas, contabilidad, cuestiones legales, gestión de calidad, etc.

Este es uno de los puntos donde se debe poner mayor énfasis, puesto que el artesano no tiene ninguna experiencia en esta área más bien son empíricos y no técnicos, es así pues que se ha ido desarrollando sus talleres sin ningún nivel de conocimientos en las áreas de planificación, finanzas, contabilidad, cuestiones legales y gestiones de calidad, en si la cadena de valor trata específicamente de costos y su control. “El punto de partida para el análisis de costos es el definir la cadena de valor de una empresa y asignar costos operativos y activos a las actividades de valor”⁴¹.

En lo que se refiere a las finanzas los artesanos de la asociación Santo Domingo no están suficientemente informados de que instituciones financieras pueden otorgarles crédito así tenemos Banco Nacional de Fomento (BNF) con el crédito 555 bancos privados con créditos para consumo o créditos para la producción claro está que las tasa de interés son variadas para cada crédito, también tenemos a las cooperativas de ahorro y crédito que en el transcurso de estos tiempos han incrementado los créditos puesto que los tramites no son tan engorrosos.

⁴¹ Ventaja Competitiva, Michael Porter, Vigésima Reimpresión, México. 2001 Editorial Continental.

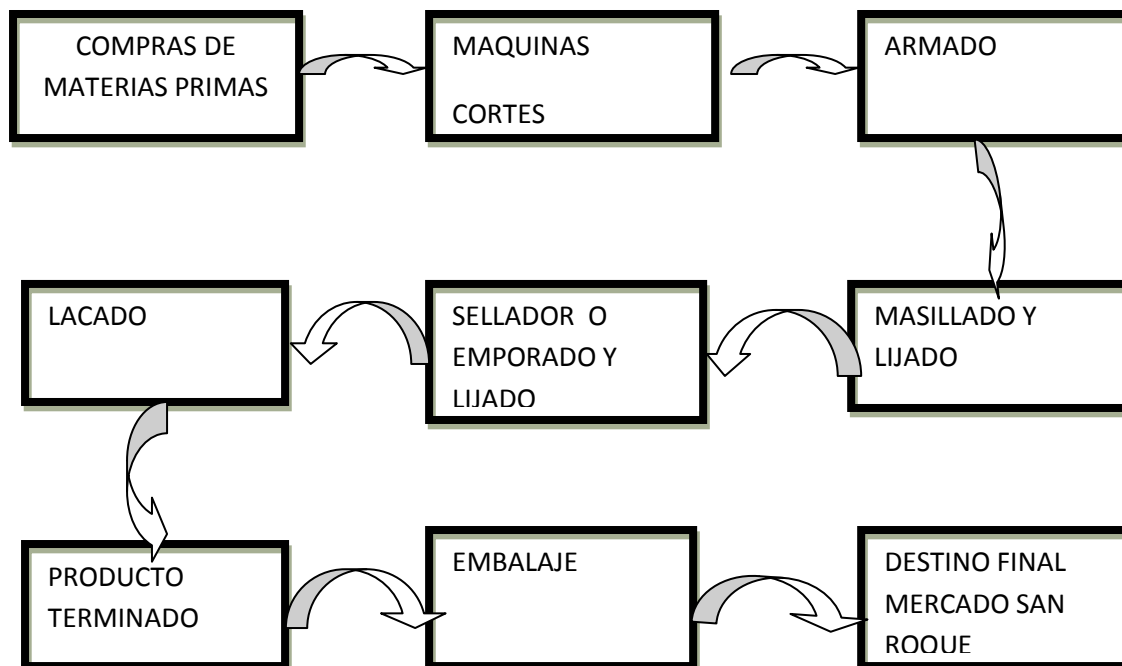
3.- MARGEN.

Es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.

Explicado el significado de la cadena de valor, a continuación realizaremos la propuesta para mejorar la rentabilidad en el taller llamado “Mueblería Moya”, aplicando la Cadena de valor.

GRAFICONº28

MAPEO DE LA CADENA DE VALOR DE LA PRODUCCION DE MUEBLES DE MADERA DE LA MUEBLERIA MOYA.



Fuente: Asociación Santo Domingo

Elaboración: Autores.

Elaborado el mapeo de la cadena de valor seguiremos con los puntos que se mencionan anteriormente en la cadena de valor:

1. ACTIVIDADES PRIMARIAS.

En el taller Mueblería Moya se comenzará con el análisis que tiene que ver con el desarrollo del producto, su producción, los de logística y comercialización y los servicios de posventa en este caso particular lo expuesto anteriormente lo aplicaremos al producto denominado semanero.

LOGISTICA INTERNA.

La mueblería Moya para la producción del mueble semanero y cualquier otro mueble deberá realizar la recepción, almacenaje y control de los insumos necesarios para la elaboración del mueble de madera, en donde comenzara si se puede llamar así un cambio en su forma de producir y comercializar el producto.

OPERACIONES.

Con respecto a este punto el taller deberá comenzar a producir en si ya el mueble con los materiales necesarios y las herramientas de trabajo, para dar a ver un producto final, y que se dé luego un embalaje correcto para que el producto llegue en buenas condiciones a su destino de venta.

LOGISTICA DE SALIDA.

El taller deberá disponer de un espacio adecuado para el almacenaje de los productos terminados, para de esta manera no sufran ningún daño.

MARKETING Y VENTAS.

En este punto el dueño del taller deberá poner mayor atención en la promoción de su producto en este caso el mueble semanero deberá contar con un diseño llamativo, un acabado acorde al cliente que visita el lugar y sin duda manejar un precio adecuado y que llame la atención al cliente.

SERVICIO.

El dueño de la Mueblería Moya deberá garantizar que el producto que sale de su taller deberá estar en perfectas condiciones y en el caso de desperfecto por fallas de fabricación se comprometa a repararlo sin ningún costo adicional.

2. ACTIVIDADES SECUNDARIAS O DE APOYO.

COMPRAS.

Esta se relaciona con la compra de materias primas y materiales que necesita el dueño del taller, para la producción de los muebles de madera, y que necesariamente lo adquieran en los puntos de venta cercanos o en donde la materia prima y materiales tengan precios convenientes.

DESARROLLO DE TEGNOLOGIA.

El dueño del taller y sus colaboradores deberán capacitarse para mejorar la presentación del mueble a fabricarse esto es en diseños, terminados del producto, en procesos de fabricación, al igual que modernizar algunas de sus herramientas.

GESTION DE RECURSOS HUMANOS.

El dueño del taller Mueblería Moya deberá seleccionar al personal que colaborará en la producción de los muebles de madera en caso de necesitarlo, esto sería primero que cuenten con los documentos que acrediten su procedencia, nivel de educación, experiencia en la rama de carpintería si lo tuviese, para de esta manera pueda tener una compensación satisfactoria.

INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA.

El dueño del taller deberá implementar actividades relacionadas con la planificación finanzas y contabilidad para de esta manera obtener mayores beneficios.

Al realizar la investigación de campo para la elaboración del mapeo de la cadena de valor y su aplicación al taller Mueblería Moya se pudo observar que en los procesos de producción se debe identificar en que parte de los procesos hay desperdicios y elaborar un plan de acción y seguimiento, además de la cadena de valor, en este caso se logro detectar que el flujo de procesos tenía muchos desperdicios porque no era continuo y que además habían desperdicios de tiempo en estos casos QUALIPLUS es una empresa capacitadora Ecuatoriana la que sugiere aplicar en los talleres 5 puntos importantes y que satisfacen muchos objetivos particulares, siendo estas las 5s que aplicadas en el lugar específico de trabajo, en este caso se propone aplicar en el taller Mueblería Moya integrante de la Asociación Santo Domingo, se implementan de la siguiente manera:

- 1s.- Eliminar del espacio de trabajo lo que sea inútil.
- 2s.- Ordenar el espacio de trabajo de forma eficaz.
- 3s.- Mejorar el nivel de limpieza de los lugares.
- 4s.- Cuidar su salud física y mental.
- 5s.- Fomentar los esfuerzos en este sentido.

Los cinco puntos que se mencionaron anteriormente decimos que son las 5's, "son acciones expresadas con cinco palabras japonesas que comienzan con S y cada palabra tiene un significado importante para la creación de un lugar digno y seguro donde trabajar que son:

- 1- Clasificar (Seiri)
- 2- Orden (Seiton)
- 3- Limpieza (Seiso)
- 4- Limpieza estandarizada (Seiketsu)
- 5- Disciplina (Shitsuke)

Significado de las 5s:

SEIRI:

Clasificar significa eliminar del área de trabajo todos los elementos innecesarios y que no se requieren para realizar nuestra labor.

SEITON:

Ordenar un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar, consiste en organizar los elementos que hemos clasificado como necesarios de modo que se puedan encontrar con facilidad.

SEISO:

Limpiar el sitio de trabajo y los equipos y prevenir la suciedad y el desorden.

SEIKETSU:

Estandarizar preservar altos niveles de organización, orden y limpieza.

SHITSUKE:

Shitsuke o Disciplina significa convertir en hábito el empleo y utilización de los métodos establecidos y estandarizados para la limpieza en el lugar de trabajo.

Podremos obtener los beneficios alcanzados con los primeras "S" por largo tiempo si se logra crear un ambiente de respeto a las normas y estándares establecidos.

Las cuatro "S" anteriores se pueden implantar sin dificultad si en los lugares de trabajo se mantiene la disciplina.

Su aplicación nos garantiza que la seguridad será permanente, la productividad se mejore progresivamente y la calidad de los productos sea excelente.”⁴²

⁴² <http://jose-ricardo-guarneros-rico.suite101.net/5-s-metodologia-de-gestion-empresarial-a18342>

Otro punto a tomar en cuenta dentro de la cadena de valor es la realización del estudio de los costos de producción en donde se ha realizado la investigación de los costos de las materias primas, insumos y materiales que se utiliza en la elaboración del mueble llamado semanero, y que en este caso es uno de la variedad de muebles en madera que produce el taller llamado Mueblería Moya y que se oferta en el mercado de San Roque donde funciona la Asociación Santo Domingo, los costos investigados se plasmaran en un registro contable que lo veremos más adelante, permitiéndonos observar claramente el costo real del mueble antes mencionado, y que también nos dará una visión amplia en que parte del proceso se está fallando permitiéndonos tomar algunas decisiones para mejorar el ingreso.

MUEBLERIA MOYA

COSTO DE PRODUCCION

Producto:

MUEBLE SEMANERO

MATERIA PRIMA

ELEMENTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MATERIA PRIMA				
Madera laurel	tablón	2,00	8,00	16,00
SUBTOTAL				16,00
INSUMOS				
Triplex 4mm	plancha	1	11	11,00
Thiñer	litros	1	1,5	1,50
laca	galón	0,25	11	2,75
cola blanca	litros	0,25	6	1,50
Sellador	galón	0,25	11	2,75
tinte litro		0	0	0,00
chapa		1	0,65	0,65
Tiraderas		6	0,8	4,80
clavos	libra	2,00	1,00	2,00
SUBTOTAL				26,95
MATERIALES				
Lijas N° 80		0,5	0,3	0,15
Lijas N° 150		0,5	0,3	0,15
Lijas N° 240		0,5	0,3	0,15
Waype		2	0,1	0,20
SUBTOTAL				0,65
TOTAL MATERIA PRIMA				43,60
MANO DE OBRA				
MDO	UNIDAD	Cantidad	PRECIO usd	COSTO TOTAL usd
MDO CARPINTERIA		1	15,00	15
MDO LACADOR				
TOTAL MANO DE OBRA				15,00
GASTOS GENERALES				
Depreciación maquinas/herramientas		1 día	0,54	0,54
Mantenimiento de maquinas /herramientas		1 día	0,54	0,54
Servicios básicos	60	1 día	2,00	2,00
Agua	15			
Energía eléctrica	25			
Teléfono, Celular	20			
Arriendos		0		0,00
				0,00
TOTAL GASTOS GENERALES				3,08

DEPRECIACION DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS

MAQUINARIA/EQUIPO	VALOR COMPRA USD	VIDA UTIL AÑOS	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
sierra circular	1000,00	10	100,00	8,33	0,28
lijadora manual	50,00	10	5,00	0,42	0,01
compresor	600,00	10	60,00	5,00	0,17
pistolas	300,00	10	30,00	2,50	0,08
tupi		10	0,00	0,00	0,00
TOTAL			195,00	16,25	0,54

MANTENIMIENTO MAQUINAS / HERRAMIENTAS

Maquinas/ herramientas	VALOR ANUAL USD	VALOR MENSUAL USD	VALOR DIARIO USD
Sierra circular	60	5,00	0,17
Lijadora manual	15	1,25	0,04
compresor	20	1,67	0,06
Pistolas	10	0,83	0,03
Tupi	90	7,50	0,25
TOTAL	195	16,25	0,54

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

JUEGO SEMANERO

COSTO DE PRODUCCION		
ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VARIABLE USD
Materia prima		16,00
Insumos		26,95
Materiales		0,65
Mano de obra		15,00
Dp maq./ herr	0,54	
Mantenimiento	0,54	
TOTAL	1,08	58,60
Cost total de produc. CFT + CVT	59,68	

COSTO DE VENTAS

ELEMENTOS	COSTO FIJO USD	COSTO VARIABLE USD
Transporte de mobiliario		10.00
Materiales de promoción y publicidad	0.00	
remuneración de vendedora	0,00	0,00
TOTAL	0,00	10,00
Costo total de venta = CFV + CV V	10,00	

COSTO DE ADMINISTRACIÓN

ELEMENTOS	COSTO FIJO Administ.	COSTO VARIABLE Administ.
Servicios básicos (luz, agua y telf.)	2,00	0,00
Arriendo	0,00	0,00
	2,00	0,00
Costo de Administración = CFA +CVA	2,00	

COSTO TOTAL DEL PERIODO

	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
COSTO DE PRODUCCIÓN	1,08	58,60
Costo total producción=CFP+CVP	59,68	
COSTO DE VENTA	0,00	10,00
Costo total ventas=CFV+CV V	10,00	
COSTO DE ADMINSTRACIÓN	2,00	0,00
Costo total de Administ.= CFA+CVA	2,00	
COSTO TOTAL (1 día)	3,08	68,60
COSTO TOTAL =CFT+CVT	71,68	

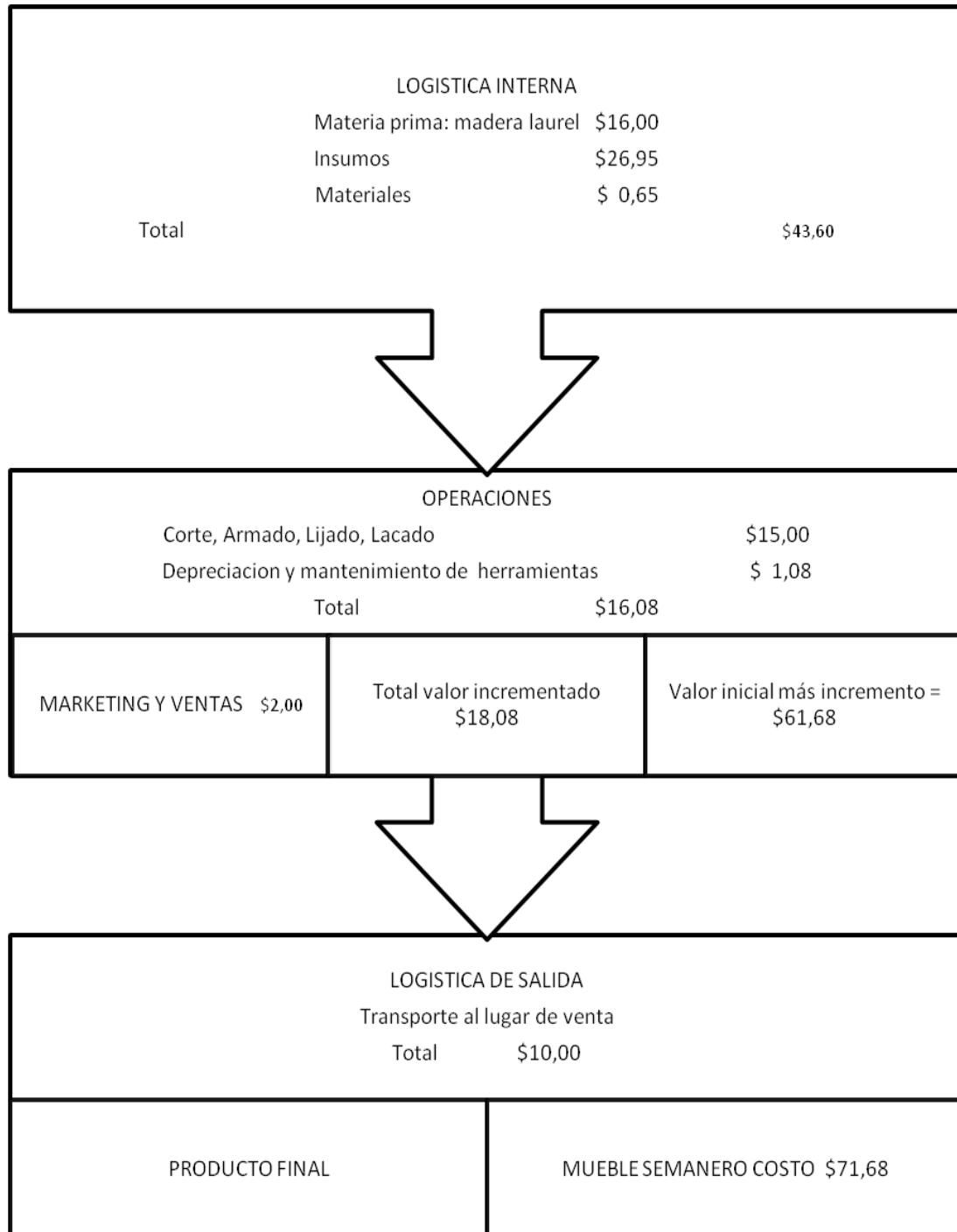
El valor obtenido del mueble semanero tiene como costo total \$71.68, cabe aclarar que el costo obtenido es diario y que la producción de este mueble se lo realiza uno al día en donde el artesano trabaja más de las 8 horas, y toma como precio de venta este valor, cosa que no es así, sino más bien es el costo total de dicha producción en donde este valor también sería el costo unitario y aún no sé ha determinado el precio de venta.

Como hemos podido observar mediante la aplicación o la determinación de los costos parte fundamental de la cadena de valor, a continuación veremos

detalladamente cómo se va generando valor mediante los eslabones de la cadena de valor:

GRAFICO N° 29

“ESLABONES QUE GENERAN VALOR EN LA “MUEBLERIA MOYA”



Fuente: Mueblería Moya

Elaboración: Autores

1.- Logística interna.- Para la producción del mueble semanero se ha adquirido como materia prima:

Madera laurel	\$16.00
Insumos	\$26.95
Materiales	\$ 0.65

Haciendo referencia que el primer eslabón da un valor de \$43.60.

2.- Operaciones.- Hacemos mención a que se ha iniciado el proceso de producción que contempla la preparación de la madera esto es: armado, lijado, lacado, en si la carpintería en general, y otro rubro que se inmiscuye son los gastos generales de depreciación y mantenimiento de las herramientas de trabajo cuyo valor sumado es \$1.08, obteniéndose otro valor que es de \$15 correspondiente a mano de obra, esto sumado al valor anterior nos da \$59.68.

3.- Logística de salida.- en este eslabón el producto terminado va a adquirir un nuevo valor, puesto que debe ser enviado al lugar de venta en donde se tiene que pagar por el transporte un valor de \$10.00 y que este se refleja en el costo de ventas, en este punto el producto ya tiene otro valor el cual asciende a \$69.68.

4.- Marketing y ventas.- Aquí hacemos referencia al canal de distribución que en este caso será el mercado San Roque donde funciona la Asociación Santo Domingo, y en el que el producto ha tomado otro valor, tomando en cuenta los costos de administración esto es \$2.00, dándose nuevamente otro valor que es de \$71.68 mas el margen de utilidad que el comerciante estime necesario.

5.- Servicio.- en caso de desperfecto del mueble, el dueño del taller brindará el servicio de refacción sin costo adicional.

En lo que se refiere a las actividades secundarias sirven de apoyo a las actividades primarias, en ahorro de tiempo, buen manejo de procesos de

producción, renovación de maquinaria y/o la aplicación de un sistema contable y financiero como veremos más adelante.

PUNTO DE EQUILIBRIO.

“Conocer el punto de equilibrio nos permite tomar decisiones para:

- Definir la reducción u optimización de los costos.
- Definir estrategias de ventas para incrementarlas y tener ingresos que nos permitan obtener utilidades o mayor ganancia.

Para determinar el punto de equilibrio necesitamos conocer:

- El costo fijo total (CFT)
- El costo variable unitario (CVU)
- El precio de venta (PV)

$$\text{CFT} = \text{CF Producción} + \text{CF Venta} + \text{CF Administración}$$

$$\text{CVU} = \text{CV total} / \text{Cantidad de productos fabricados en el periodo}$$

$$\text{PV} = \text{Costo total unitario (CTU)} + \text{Utilidad}$$

$$\text{CTU} = \text{CT} / \text{Cantidad de productos fabricados}$$

“43

Para el cálculo de la utilidad el dueño del taller Mueblería Moya integrante de la Asociación Santo Domingo debemos tomar en cuenta el margen de ganancia que queremos obtener al vender el producto, en este caso será del 20 y 35% sobre el costo total del producto, esto debido a que se tomará en cuenta las tasas de interés vigentes en el sector financiero, para nuestra investigación

⁴³ Costos en la producción de muebles y carpintería en madera, 1ª Edición: Lima, diciembre 2009 Pag.40

tomaremos el 35% como margen de utilidad sabiendo que la tasa de interés activa de los bancos bordean entre el 20 y 30%.

Para establecer el margen de ganancia se debe tomar en cuenta:

- El precio de mercado para productos iguales o similares al que se fabrica.
- El segmento de mercado al cual nos dirigimos y el precio que están dispuestos a pagar por el producto.
- La política de precios, es decir, cuanto es lo que se cree que se debe obtener como utilidad por la venta del producto.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Para determinar el punto de equilibrio de la producción del mueble de madera llamado semanero, se aplica la siguiente fórmula:

$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total (CFT)}}{\text{Precio de venta (PV)} - \text{Costo variable unitario (CVU)}}$

Continuando con el ejemplo de la producción del mueble de madera llamado semanero tenemos que:

- COSTO FIJO TOTAL (CFT) = \$3.08
- PRECIO DE VENTA = **\$96.77**

$$\begin{aligned} PV &= CTU + \text{MARGEN O UTILIDAD (35\%)} \\ PV &= \$71.68 + \$25.08 \\ PV &= \mathbf{\$96.77} \end{aligned}$$

Para el cálculo del CVU, el costo variable total se ha calculado el valor mensual puesto que este valor tenemos diario.

$$CVT = 68.60 * 30 \text{ días} = 2058$$

$$- \text{ COSTO VARIABLE UNITARIO (CVU)} = \$85.75$$

$$\text{CVU} = \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Cantidad de productos}}$$

$$\text{CVU} = \frac{2058}{24} = \$85.75$$

Aplicando la fórmula del punto de equilibrio, tenemos:

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo fijo total (CFT)}}{\text{Precio de venta (PV) - Costo variable unitario (CVU)}}$$

Para determinar el punto de equilibrio, el CFT se ha calculado el valor mensual ya que tenemos este valor diario.

$$\text{CFT} = 3.08 * 30 \text{ días}$$

$$\text{CFT} = 92.40$$

$$\text{PE} = \frac{92.40}{96.77 - 85.75} = \frac{92.40}{11.02} = 8.38$$

$$\text{PE} = 8.38$$

El punto de equilibrio se obtiene con la producción y venta de 8 semaneros al mes, en este caso el artesano dueño del taller Mueblería Moya integrante de la Asociación Santo Domingo está produciendo 24 semaneros debido a que produce 1 semanero diario, esto nos da a notar que trabajando de lunes a sábado produciría 6 semaneros y al mes 24, es decir, que está trabajando con un excedente de 16 semaneros al menos en este producto, sin olvidar que se está trabajando más de las 8 horas y que tranquilamente se puede trabajar normalmente las 8 horas.

En definitiva con el cálculo del punto de equilibrio nos da a notar que el artesano para cubrir su costo total del periodo debe producir los 8 muebles

semaneros, debido a que en este punto el artesano no pierde ni gana pero ya tiene una idea de cuanto tiene que producir mensualmente.

El permanecer en este punto de equilibrio es muy riesgoso puesto que frente a cualquier situación insegura corre el riesgo de perder.

Para que el artesano sea competitivo debe producir por en cima del punto de equilibrio establecido puesto que con esto se estaría ganando y obteniendo un margen de utilidad en el caso de la Mueblería Moya aparentemente se está obteniendo una utilidad de 401.28 dólares porque está por encima del punto de equilibrio con 16 muebles semaneros esto si se mantiene el ritmo de producción y cosa muy importante si se vende al precio de 96.77 dólares, a simple vista se puede observar que el artesano realiza un esfuerzo muy alto para recibir una utilidad baja, y que como se menciona anteriormente el artesano entregaba este mueble al costo de producción es decir, a 71.68 dólares o en su caso lo hace en un valor inferior a este en este caso a un valor de 60 a 64 dólares perjudicándose notablemente en sus ingresos es así que con el estudio y aplicación de un análisis de costos se pudo determinar el precio al que debe vender el artesano y en donde el artesano sin saber de este manejo contable juega con el precio es decir realizar rebajas o aumenta el precio, mas adelante podremos observar mediante la aplicación y el análisis de ciertos indicadores si en verdad el dueño del taller está obteniendo beneficios.

4.3 METAS E INDICADORES.

Como hemos podido observar los problemas básicos para poder obtener una buena rentabilidad, son los problemas que se dan en el aspecto de “producción con un puntaje de 70 seguido de comercialización con un puntaje de 22 y finalmente financiero con 18 puntos”⁴⁴ de los integrantes de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpintero de la ciudad de Quito, así podemos notar que el mayor problema está en el área de producción y que pudimos comprobar con el análisis de costos de producción que se realizó dentro de la cadena de valor.

⁴⁴ Matriz priorización de problemas Capitulo 3.

Entonces como **metas** a seguir, y en donde se pondrá mayor énfasis será en el área de producción; a continuación detallamos las siguientes metas:

- La capacitación de por lo menos un 70% en las áreas de producción y comercialización del producto.
- Reducir costos de producción para no poner en riesgo la competitividad de su oferta en el mercado.
- La implementación de registros contables simples y coherentes con la actividad que realiza el artesano.

Para poder observar el cumplimiento de estas metas utilizaremos los indicadores de la producción que consiste en la medición del desempeño de la gestión de los procesos productivos, con el fin de saber que tan cerca estamos de las metas propuestas, para que en caso de haber desviaciones, poder tomar las medidas correctivas.

“Para medir la gestión de la producción se hacen uso de indicadores, de los cuales los más importantes son:

- Capacidad disponible.
- Eficiencia.
- Producto defectuoso o Porcentaje defectuoso.
- Eficiencia global de equipo.

Veamos a continuación el concepto de cada uno de ellos con sus respectivas fórmulas:

Capacidad disponible (D)

Este indicador nos muestra qué porcentaje de la capacidad instalada es utilizada exclusivamente en producir.

Su fórmula es:

$$D = ((\text{Capacidad utilizada} - \text{Tiempo asignado}) / \text{Capacidad instalada}) \times 100 \%$$

Eficiencia (E)

Este indicador mide la discrepancia o variación que existe entre la producción estándar (o ideal) y la producción actual (o real).

La fórmula para hallar la eficiencia es:

$$E = (\text{Producción actual} / \text{Producción estándar}) \times 100 \%$$

Producto defectuoso o Porcentaje defectuoso (P)

Este indicador mide el porcentaje que representan los productos defectuosos con respecto a la producción.

Los productos defectuosos se pueden deber a:

- desperdicios de materiales.
- mal uso de la capacidad instalada.
- ineficiencia de la mano de obra.
- ineficiencia de mediciones, controles, etc.

La fórmula para hallar el producto defectuoso es:

$$P = (\text{Total defectuosos} / \text{Total de producción}) \times 100 \%$$

Eficiencia global de equipo (EGE)

Este indicador consiste en la combinación de los tres indicadores anteriores, generando un indicador más explicativo y severo de la gestión de los procesos de producción.

Su fórmula es:

$$EGE = (D / 100) \times (E / 100) \times ((1 - p) / 100) \times 100$$

* 1 – p: complemento del producto defectuoso.”⁴⁵

DESARROLLO DE LOS INDICADORES DE PRODUCCION APLICADO A LA PRODUCCION DEL MUEBLE DE MADERA “SEMANERO”

Los integrantes de la Asociación Santo Domingo de Artesanos carpinteros de la ciudad de Quito por lo general trabajan de lunes a sábado, mas de las 8 horas y tienen como promedio de horas trabajo 10 horas en la producción de cualquier mueble de madera, para la aplicación de los indicadores de producción lo haremos en base a la producción de el mueble semanero en donde se utilizan herramientas como cierra de banco y lijadora, se produce mensualmente 24 semaneros.

Capacidad disponible (D)

Su fórmula es:

$$D = ((\text{Capacidad utilizada} - \text{Tiempo asignado}) / \text{Capacidad instalada}) \times 100 \%$$

Capacidad instalada por semana = 7 días/sem. X 24 hrs/día = 168 hrs/sem.

⁴⁵ CNcrece negocios.com

Capacidad utilizada por semana = 6 días/sem. X 10 hrs/día = 60 hrs/sem.

Tiempo asignado = 8 hrs/sem.

$$D = ((60 - 8) / 168) \times 100 = 30.95 \%$$

El 30.95% de la capacidad instalada es utilizada exclusivamente para producir, mientras que el 69.05% restante se utiliza para administrar la producción, mantenimiento, descanso, etc.

Eficiencia (E)

La fórmula para hallar la eficiencia es:

$E = (\text{Producción actual} / \text{Producción estándar}) \times 100 \%$

La producción diaria del artesano es de 1 semanero

Día	Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab
Producción	1	1	1	1	1	1

Producción estándar diaria = $1 / 10 = 0.1$ semanero/hora

Producción estándar semanal = (capacidad – tiempo utilizado) x producción/hora

Producción estándar semanal = $(60 - 8) \times 0.1 = 5.2$ semaneros/semana.

Producción actual = $1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 = 6$ semaneros/semana.

$$E = (6 / 5.2) \times 100 = 115\%$$

Del total de la producción esperada, se ha realizado satisfactoriamente debido a que la producción ideal o estándar es de 5 semaneros a la semana y lo realizado o producción real son de 6 semaneros a la semana llegando a tener una eficiencia del 15%.

Producto defectuoso o Porcentaje defectuoso (P)

La fórmula para hallar el producto defectuoso es:

$$P = (\text{Total defectuosos} / \text{Total de producción}) \times 100 \%$$

Para este indicador de producción no se cuenta con los datos suficientes debido a que los productores de la Asociación Santo domingo no cuentan con ningún control de calidad en la elaboración de muebles de madera, sin embargo a esto tomaremos un 5% de error para ayudarnos al cálculo de esta fórmula.

$$P = 0.3/6 = 0.05 \times 100\% = 5$$

Eficiencia global de equipo (EGE)

Su fórmula es:

$$EGE = (D / 100) \times (E / 100) \times ((1 - p) / 100) \times 100$$

* $1 - p$: complemento del producto defectuoso

$$D = 30.95\% = 0.3095$$

$$E = 115\% = 1.15$$

$$P = 0.05\%$$

$$1 - 0.05 = 0.95$$

$$\text{EGE} = 0.3095 \times 1.15 \times 0.0095 \times 100 = \mathbf{33.81\%}$$

En este caso, EGE es de 33.81% que se interpreta como la producción efectivamente realizada con respecto a la capacidad instalada, que es 64.41% se han perdido en errores de la producción, variaciones de ritmo de producción, paradas menores y mala calidad.

Los factores críticos que inciden en los costos de producción de los muebles de madera son los siguientes:

- 1.- La falta de una oferta estandarizada de madera pre dimensionada y seca.
- 2.- El mantenimiento inadecuado de los equipos de corte, que incrementan defectos y desperdicios en el habilitado y maquinado de las piezas de madera.
- 3.- Las fallas o defectos en el proceso de producción y re procesos por deficiente control de calidad durante el proceso productivo.
- 4.- Inadecuados flujos de producción y el no uso de dispositivos para la producción homogénea y estandarizada de los productos en serie.
- 5.- Falta de calificación del personal.
- 6.- Deficiente aplicación de la técnica de costeo e inadecuado conocimiento del costo de producción.

“Como apunte final debemos señalar que estos indicadores son la mínima información básica que debemos tener para poder controlar la producción y la productividad, su implementación es simple, la podemos aplicar a cualquier tipo de empresa, y no requieren de mayor inversión, sólo de orden y reportes oportunos y eficaces.”⁴⁶

⁴⁶ CNcrece negocios.com

4.4 ACTIVIDADES Y TIEMPOS

De los integrantes de la Asociación que son 94 socios se estima que:

TIEMPO	ACTIVIDADES
4 Días/mes	Al menos 60 integrantes de la asociación Santo Domingo Sean capacitados en producción y comercialización.
3 Días/mes	Al menos 25 integrantes capacitado en lijado y lacado de Muebles.
2 Días/mes	Al menos 10 integrantes capacitados en empaque y embalaje de muebles
1 semana	Al menos 50 integrantes se capaciten en el manejo de registros de ingresos y gastos.

4.5 RESPONSABLES Y COSTOS

En este caso el responsable directo es el presidente de la Asociación Santo Domingo en conjunto con su directiva los cuales determinaran la ejecución de la propuesta planteada en beneficio de sus agremiados en el momento o tiempo que estos lo decidan de igual forma dependerá en un gran porcentaje de la cooperación de los integrantes de dicha asociación, las capacitaciones se dictaran en la sede de la asociación los cuales tendrán un costo de \$500 por la capacitación en las áreas antes mencionadas, cuya duración tendrá aproximadamente 42 horas , y que estos cursos se dictaran preferiblemente previo acuerdo con los integrantes de la Asociación los días y en las horas que estos puedan acudir, esta capacitación dependerá totalmente de los dirigentes y contactos que estos dispongan a nivel de organizaciones capacitadoras puesto que también existen capacitaciones gratuitas realizadas por los mismos proveedores de materias primas e insumos el gran problema son los horarios en los que estos dan el curso de capacitación de manejos de productos como lacas ,tintes, etc.

4.6 ALIANZAS ESTRATEGICAS

En este caso el artesano para aumentar las ventas de muebles de madera deberá buscar aliarse con el sistema financiero para de esta manera poder acceder a las tarjetas de crédito para que se pueda facilitar las ventas y alargar los pagos por la compra de productos elaborados por los artesanos integrantes de la Asociación Santo Domingo y así poder conseguir aumentar clientes.

Al igual el artesano debe aprovechar al máximo la tecnología y crear una página web en internet en donde se promocióne sus productos y se den a conocer a nivel nacional.

Mantener una estrecha relación con entidades gubernamentales en este caso la Policía Nacional la cual brinde de mejor manera el servicio de seguridad tanto dentro como fuera de la Asociación.

4.7 EVALUACIÓN COSTO BENEFICIO.

Definición.- “Procedimiento para formular y evaluar programas o proyectos, consiste en la comparación de costos y beneficios, con el propósito de que estos últimos excedan a los primeros pudiendo ser de tipo monetario o social, directo o indirecto.”⁴⁷

En este punto se evaluará el costo beneficio que resulta producir el mueble semanero en donde podremos observar de acuerdo a los datos obtenidos del ejercicio realizado y en el que se determinó el costo del mueble y que necesariamente debemos conocer el costo fijo, el costo variable y las ventas para poder determinar la evaluación antes mencionada.

$$CF = 92.4$$

$$CV = 68.6 \times 30 = 2058$$

$$CF + CV = 2150.4$$

$$VENTAS - COSTO TOTAL$$

$$2903.10 - 2150.4 = 752.70$$

$$BENEFICIO = 752.70$$

⁴⁷ www.glosarium.com

$$\text{VENTAS} = \text{PV} \times \text{DIAS MES}$$

$$\text{VENTAS} = 96.77 \times 30$$

$$\text{VENTAS} = 2903.10$$

$$\text{BENEFICIOS} / \text{COSTOS} = 752.70 / 2150.4 = 0.35$$

La relación beneficio costo nos da un valor de 0.35 es decir, se tiene 0.35 centavos de dólares de retorno por cada dólar invertido en la producción del mueble semanero, como podemos observar el retorno es muy bajo indicándonos que la producción de este mueble no es rentable en donde se debe tomar la decisión de aumentar el precio de venta, considerar y revisar los costos de producción alternativas para mejorar la rentabilidad de este producto, puesto que si comparamos el precio del mismo producto en almacenes particulares el valor de dicho mueble asciende a \$150 dólares, \$250 hasta \$300 dólares, claro está que la presentación, el terminado, la calidad, el diseño del producto en mención difiere mucho del presentado en la Asociación, lo que nos indica que si mejoramos el producto podemos revertir el valor arrojado por la evaluación costo beneficio.

CAPITULO

V

5.0 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 CONCLUSIONES.

AMBITO PRODUCTIVO.

- 1.- Los dueños de los talleres que producen muebles de madera no capacitan a sus empleados, lo que impide que éstos adquieran conocimientos y habilidades para realizar mejor sus actividades.
- 2.- Los artesanos carpinteros no utilizan materia prima de calidad, al igual no cuentan con maquinaria nueva.
- 3.- Se determinó que la mayoría de los talleres no ofrecen incentivos y prestaciones a sus empleados.
- 4.- No existe ningún tipo de manejo de desechos en los talleres de carpintería, como el aserrín, y los restos de madera.
- 5.- Los talleres de carpintería se caracterizan por usar mano de obra familiar, manteniendo una tecnología cien por ciento tradicional, así como también por la utilización de instrumentos comunes como: serrucho, formón, cepillo, taladro y lijas, entre otras, además la mayoría de los talleres desempeñan sus labores en la vivienda- taller-tienda.
- 6.- La materia prima más utilizada en los talleres de carpintería son el laurel, aglomerados y MDF, y en los últimos años la madera maciza ha sido desplazado por sus derivados mencionados anteriormente.
- 7.- Los artesanos carpinteros integrantes de la Asociación Santo Domingo cuenta con una amplia experiencia en su campo, desarrollando trabajos encomendados por clientes y por cuenta propia, pero la falta de diseños propios ha hecho que su trabajo no sea muy cotizado y que tampoco este presente trabajos que llamen la atención al cliente.
- 8.- El artesano no cuenta con una visión empresarial ni tan poco cuenta con una preparación académica si bien es cierto pocos son los que han podido

completar su instrucción formal no todos lo han podido lograr siendo esto un limitante para su crecimiento y desarrollo.

AMBITO COMERCIALIZACION.

1.- Los productores de muebles de madera de la Asociación Santo Domingo no realizan publicidad, promociones de venta, venta personal y relaciones públicas.

2.- Es común notar que el artesano no tenga una capacitación continua en lo referente al trabajo que el desarrolla ni mucho menos en áreas como la planificación, contabilidad, comercialización, marketing y ventas.

3.- La capacidad del artesano para vender su producto es muy limitada, acostumbrado al hecho de vender su producto en un solo sitio y en donde no es promocionado ni tampoco ha hecho algo para poder elevar sus ventas permitiendo la entrada de otros competidores y al igual de productos sustitutivos como muebles de plástico, de hierro, mixtos es decir hierro y madera.

4.- El mercado al que se orienta es de carácter local y sus exigencias se limitan a precios bajos.

AMBITO FINANCIERO.

1.- El artesano en general presentan problemas en lo referente a financiación, producción, y comercialización en donde y en especial los integrantes de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito, no están preparados en estas diferentes áreas.

2.- El bajo nivel de ingresos no ha permitido que este mantenga un nivel de vida adecuada, ni tampoco ha podido renovar sus herramientas de trabajo, que para el nivel de ritmo de trabajo que en la actualidad se está imponiendo hace que el artesano sea lento y no competitivo.

3.- El artesano no determina de manera técnica sus costos como tampoco lo hace con los precios de sus productos, así como no dispone de simples registros de ingresos como de egresos

4.- En si el artesano desconoce o no le interesa endeudarse en las instituciones financieras formales por los trámites engorrosos que tiene que realizar para poder acceder a un crédito prefiriendo acudir a fuentes secundarias como los agiotistas, siendo presas fáciles de altos intereses que estos cobran.

5.- Existe mayor acceso a nuevos productos financieros, pero el escaso nivel de capital de trabajo de los talleres de carpintería determina que las condiciones sean desventajosas.

5.2 RECOMENDACIONES.

AMBITO PRODUCTIVO.

1.- Se recomienda realizar gestiones con instituciones públicas y privadas como: El Secap, Cámara de Comercio, Cámaras Artesanales, Municipio y otras instituciones que les permitan capacitarse y adquirir conocimientos sobre métodos de producción y manejo de maquinaria moderna.

2.- Es recomendable utilizar en lo posible materia prima de calidad es decir, las compras de los materiales necesarios como la madera deben ser comprados en los aserraderos, y no comprar por volúmenes desechos que lo venden los centros automotrices los cuales son embalajes de motores y piezas para vehículos tanto pesados como livianos, los mismos que son utilizados en la producción de muebles de madera, esto permitirá generar confianza en los clientes, al igual adquieran maquinaria nueva; lo que les permitiría poseer ventaja competitiva, produciendo de una forma rápida, eficiente y de mejor calidad.

3.- Para un mejor desenvolvimiento de la producción se recomienda, realizar un adecuado mantenimiento preventivo de las herramientas de trabajo, esto incrementara los rendimientos de las máquinas y herramientas de corte.

4.-Para generar valor agregado se recomienda la aplicación de la cadena de valor que permitirá aumentar los beneficios de los artesanos, debido a que este realiza un estudio detallado de los procesos de producción en donde se va generando valor es decir, desde el inicio de la producción hasta el producto final.

5.- Mediante la aplicación de la cadena de valor se recomienda ir optimizando en cada proceso de producción tanto las materias primas, insumos, y materiales necesarios para la elaboración del mueble de madera que se esté realizando, e ir corrigiendo los posibles problemas o desfases que se den en los procesos de producción.

6.- Debe existir un control de calidad en el proceso de producción, esto evitará los retrocesos, optimizando el uso de la mano de obra y materia prima.

7.- Para mejorar los beneficios del artesano, se recomienda a los integrantes de la Asociación Santo Domingo manejar los costos optimizando cada uno de los elementos como materia prima, insumos, con un adecuado sistema de aprovechamiento y corte, evitando así desperdicios y fallas.

8.- En el manejo de los costos se recomienda aplicar las órdenes de producción, en donde el artesano deberá ser organizado en la producción de muebles de madera y en el que se irá produciendo de acuerdo a los pedidos que se tengan en forma organizada.

9.- Los dueños de los talleres deben comprar en volumen para disminuir el precio de la materia prima e insumos, esto permite una mayor capacidad de negociación para la disminución de precios por parte de los proveedores

10.- En los talleres de carpintería, para que puedan iniciar su jornada laboral, se recomienda estar ordenados y limpios, esto permitirá disminuir los tiempos de fabricación y el riesgo de accidentes.

11.- Los dueños de los talleres deben ofrecer incentivos y prestaciones a sus empleados, para que haya motivación creando así un ambiente favorable para éstos.

12.- Se recomienda reciclar los desperdicios de las carpinterías, en atractivos de adornos de pared, juegos didácticos y objetos útiles para el hogar, a utilizar el aserrín como abono de suelos o cultivos.

AMBITO COMERCIALIZACION.

1.- Efectuar actividades promocionales tales como: publicidad dando a conocer sus productos en el mercado incrementando así las ventas, promoción de ventas despertando el interés de compra de los clientes, venta personal para promover y vender sus productos ampliando así su mercado, y relaciones públicas creando una imagen positiva de su taller.

AMBITO FINANCIERO.

1.- Se recomienda aprovechar los créditos ofrecidos por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para el desarrollo de los talleres artesanales en las diferentes áreas es decir, la dotación de herramientas nuevas, capacitación en el uso de las mismas, en el manejo del crédito como en la producción y comercialización del producto.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.

En cuanto a la investigación:

Al terminar el presente trabajo de investigación y tesis sobre la Propuesta de Mejorar la Rentabilidad de los Integrantes de la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito el mismo que no ha sido fácil por los problemas de información necesaria por lo muy reservados y desconfiados que se mostraron los artesanos pertenecientes a la Asociación, pese a todos los inconvenientes que se tuvo que pasar hemos podido concluir con nuestra investigación y tema de tesis.

EN CUANTO A LOS OBJETIVOS:

Objetivo general.

Estructurar una propuesta que permita mejorar la rentabilidad de los artesanos carpinteros de la ciudad de Quito, dedicadas a la fabricación de muebles de madera, y agrupados en la Asociación Santo Domingo.

Objetivos específicos.

- 1.- Conocer la situación socioeconómica de los artesanos carpinteros de la Asociación Santo Domingo de la ciudad de Quito.
- 2.- Identificar los principales problemas de orden productivo, financiero y de comercialización que tienen los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera.
- 3.- Proponer un plan de acción para que mejore la rentabilidad de los integrantes que conforman la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la ciudad de Quito para que estos se mantengan y se desarrollen, dando lugar a que esta asociación se fortalezca y sea competitiva en el mercado.

Los objetivos planteados para la investigación se han cumplido en su totalidad, en lo que respecta al primer objetivo se puede observar su cumplimiento en el capítulo II mediante la aplicación de dos encuestas, la primera tiene que ver

con el análisis y estudio de la situación socio económico de los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera, y la segunda encuesta en donde se pudo determinar la frecuencia de consumo de alimentos en donde se aplica los conceptos y componentes de la canasta básica familiar.

Con respecto al segundo objetivo este se puede ver su cumplimiento en el análisis y desarrollo del capítulo III que realiza el estudio de los principales problemas de orden productivo, comercialización y financiero.

Concluyendo con el tercer objetivo que se da su cumplimiento en el capítulo IV en donde se da la propuesta para mejorar la rentabilidad de la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito dedicados a la fabricación de muebles de madera, las cuales se comprobarán a través de las hipótesis planteadas.

DEMOSTRACION DE HIPOTESIS

HIPOTESIS DE TRABAJO:

1.- Los artesanos agrupados en la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito presentan condiciones económicas sociales precarias debido a los bajos ingresos que perciben por su actividad.

2.- El grado de instrucción formal y la falta de capacitación de su mano de obra, difícil acceso al crédito público como privado, el bajo nivel tecnológico, el desconocimiento de técnicas de comercialización son limitantes para el crecimiento e incremento de la rentabilidad para los artesanos dedicados a la fabricación de muebles de madera agrupados en la Asociación Santo Domingo de artesanos carpinteros de la ciudad de Quito.

Con respecto a la primera hipótesis de trabajo.

Esta hipótesis se comprobó en el transcurso y desarrollo del capítulo II en el que se realizaron dos encuestas la primera destinada a saber la situación socio económica de los hogares de los artesanos que integran la Asociación Santo Domingo y la segunda encuesta encaminada a determinar la frecuencia de consumo de alimentos de la canasta básica familiar las mismas que dieron como resultado de una población de 94 encuestados, siendo el 54% mujeres frente a un 46% hombres dando a notar que la mujer es parte fundamental para el desarrollo del trabajo artesanal ya que esta en el puesto de venta o trabajando en el taller del artesano, en cuanto a la edad no hay edad de retiro laboral puesto que aun siguen trabajando de 41- 50 años un 34.04%, de 51- 60 años que representa el 20.21%, 61 -70 años el 18.09%, de 71- 80 años 5.32% siendo estas últimas personas que están en edades que ya ni siquiera debieran estar trabajando esto de acuerdo a la definición de la Población Económicamente activa (PEA) que nos indica que es el conjunto de personas de mas de 12 años hasta los 65 años de edad que desempeñan una ocupación.

Solo un 22% tienen ingresos mayores a \$400.00, mientras que un 35% está ubicado en los ingresos de \$301 a \$400 y grupo minúsculo ni siquiera llega al sueldo básico con ingresos inferiores correspondientes a \$101-\$200 lo que

equivale a un 13%, un dato importante es que el 80% de los encuestados poseen casa propia esto no implica que se encuentren en una posición buena ya que estas mismas viviendas son utilizadas como taller- vivienda- tienda, disminuyendo su comodidad ya que un 45% poseen 2 dormitorios, el 31% 3 dormitorios y el 20% viven en situaciones realmente incómodas, mientras que el 20% de los encuestados en lo que se refiere a vivienda no la dispone y se ven en la necesidad de arrendar.

En lo que respecta a la segunda encuesta los ingresos promedios ascienden a \$346.00, el cual se destina un 46% a alimentación, vivienda un 6%, vestuario 12%, misceláneos 37% esto se subdivide en educación 16%, salud 7%, transporte 8%, recreación 6% este grupo que corresponde a misceláneos por separado no son muy significativos pero como ya lo vimos estos sumados nos da a notar que el artesano dedica un rubro importante de sus ingresos a cubrir el componente misceláneos, estos datos confirman la hipótesis de trabajo planteada anteriormente.

Con respecto a la segunda hipótesis de trabajo.

Esta hipótesis se valida en parte en el capítulo II, ya que se habla en lo referente a educación donde tenemos que de los 94 socios que integran la Asociación antes mencionada, el 100% saben leer y escribir, el 42.55% tienen instrucción primaria, el 47.87% tienen nivel de instrucción secundaria y el restante 9.57% tienen educación superior, de acuerdo a estos datos solo una minoría tiende a terminar su instrucción formal mientras que la mayoría no lo puede hacer por cuestiones de ingresos bajos debido a su baja productividad y el bajo nivel de inversión en sus herramientas de trabajo, continuando con mayor énfasis en el capítulo III, puesto que se desarrolla la identificación de los principales problemas siendo estos de orden productivo, financiero, y de comercialización, donde a través de la matriz de priorización de problemas se pudo detectar que el principal problema nace en el aspecto productivo con una calificación de 70 puntos, donde se pudo observar los siguientes problemas, incapacidad de renovar herramientas de trabajo por el bajo nivel de ingresos, no disponen de locales para almacenar productos terminados por el alto costo

que implica, la falta de conocimiento para diseñar nuevos modelos, el tiempo de producción para la elaboración de un mueble de madera no está determinado técnicamente, la falta de capital de trabajo, la no determinación de un método de costeo que permita determinar a ciencia cierta los costos reales del producto, seguido de el problema de comercialización con 22 puntos, en los que también se pudo observar las siguientes dificultades, desconocen técnicas de comercialización, barreras de entradas de nuevos competidores, y finalmente barreras de ingreso de productos sustitutivos, para concluir con el problema financiero con 18 puntos, en donde se pudo detectar el bajo acceso al crédito público como privado, no está definido las tasas de interés para el sector artesanal, todos estos problemas descritos son limitantes importantes para el desarrollo; así lo dijo: **Milton Friedman : “El pobre continua pobre, no porque no quiera trabajar, sino porque no tiene acceso al capital” y de igual forma lo dijo: Muhammad Yunus: “Si los más pobres no tienen acceso a su primer dólar, no van a ser capaces de generar otro”.**

ANEXOS

ENCUESTA SOCIOECONOMICA A LA ASOCIACION SANTO DOMINGO DE ARTESANOS CARPINTEROS DE LA CIUDAD DE QUITO DEDICADOS A LA FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA.

OBJETIVO.- Conocer los principales problemas económico – sociales de los hogares de los artesanos que integran la Asociación Santo Domingo de Artesanos Carpinteros de la Ciudad de Quito dedicados a la fabricación de Muebles de Madera.
Es importante aclarar que esta información es de índole académica y de estricta confidencialidad.

I.- CARACTERISTICAS GENERALES.

1.1 Sexo	HOMBRE	<input type="checkbox"/>	MUJER	<input type="checkbox"/>
1.1 Cuanto años cumplidos tiene		<input type="checkbox"/>		
1.2 Cuantos miembros existe en su hogar		<input type="checkbox"/>		
1.3 Cantos son menores de 10 años		<input type="checkbox"/>		
Cuántos son mayores de 10 años		<input type="checkbox"/>		
1.4Cuál es su estado civil:	SOLTERO	<input type="checkbox"/>	DIVORCIADO	<input type="checkbox"/>
	CASADO	<input type="checkbox"/>	VIUDO	<input type="checkbox"/>

II.- EDUCACION.

2.1 Sabe leer y escribir	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
2.2Cuál es su nivel de instrucción :	ANALFABETO	<input type="checkbox"/>	SECUNDARIA	<input type="checkbox"/>
	PRIMARIA	<input type="checkbox"/>	SUPERIOR	<input type="checkbox"/>

III.- OCUPACION.

3.1 Su ocupación es:	
Trabajador por cuenta propia	<input type="checkbox"/>
Otros, especifique.	<input type="checkbox"/>

3.2 Cuántos miembros de su familia trabajan.	<input type="checkbox"/>

IV.- INGRESOS Y GASTOS MENSUALES.

4.1Cuál es su ingreso mensual:	
Entre 101 y 200 dólares	<input type="checkbox"/>
Entre 201 y 300 dólares	<input type="checkbox"/>
Entre 301 y 400 dólares	<input type="checkbox"/>
Más de 401 dólares	<input type="checkbox"/>
4.2 Cuanto aportan al hogar	<input type="checkbox"/> USD
4.3 De los ingresos del hogar que rubros podría cubrir en:	VALOR EN USD
Alimentación	<input type="checkbox"/>
Vestuario	<input type="checkbox"/>

Vivienda			
Educación			
Salud			
Transporte			
Recreación			

No logra cubrir sus gastos y se ve obligado a endeudarse:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
Logra cubrir sus gastos y además ahorra:	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>

V.- VIVIENDA.

5.1 Su vivienda es:

Propio	<input type="checkbox"/>
Arrendado	<input type="checkbox"/>
Si es arrendado cuánto paga	<input type="text"/> USD

5.2 Cuántos cuartos para dormir tiene su vivienda

VI.- SERVICIOS BASICOS E INFRAESTRUCTURA.

6.1 El hogar donde Usted vive cuenta con:

Agua potable	<input type="checkbox"/>
Agua entubada	<input type="checkbox"/>
Alumbrado público	<input type="checkbox"/>
Alcantarillado	<input type="checkbox"/>
Calles pavimentadas	<input type="checkbox"/>
Calles adoquinadas	<input type="checkbox"/>
Calles empedradas	<input type="checkbox"/>
Recolección de basura	<input type="checkbox"/>
Teléfono	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>
TV cable.	<input type="checkbox"/>

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA FRECUENCIA DE CONSUMO DE ALIMENTOS DE LA ASOCIACION DE ARTESANOS SANTO DOMINGO.

¿De la lista de productos detallados a continuación, cuáles son los que más consume?

	Diariamente.	una vez por Semana.	una o dos Veces al mes.	Nunca.
PRODUCTOS				
Arroz				
Fideo				
Pan				
Carne con hueso				
Carne sin hueso				
Carne de pollo				
Pescado				
Atún enlatado				
Aceite vegetal				
Manteca vegetal				
Huevo de gallina				
Leche fresca				
Queso				
Arveja tierna				
Cebolla blanca				
Cebolla colorada				
Choclo				
Fréjol tierno				
Haba tierna				
Tomate riñón				
Papa chola				
Yuca				
Lenteja				
Maní				
Fréjol seco				
Aguacate				
Limón				
Naranja				
Naranjilla				
Guineo				
Plátano				
Azúcar				
Sal				
Café molido				
Cola (tienda)				
Gelatina				
Cola (salón)				
Almuerzo				
		SALUD		
Pública				
Privada				
		EDUCACIÓN		
Pública				
Privada				

BIBLIOGRAFIA

- GUERRA, Francisco. “Desarrollo del Pensamiento Económico”. Ed. Abya Ayala. Quito- Ecuador, 1998.
- LEIVA, Francisco. “Nociones de de Metodologías de Investigación Científica”. Ministerio de Educación y Cultura, Quito 1996.
- MORENO, Alberto. “Métodos de Investigación y Exposición”. Corporación Editora Nacional. Quito 2000.
- TORRES Rodríguez, Luis. “Régimen Legal para las microempresas y microcréditos” (Proyecto de Ley) Fundación Avanzar Publicación N°9 serie avanzar segunda edición, julio del 2005 impresión QUALITYPRINT.
- BEER Max. Historia General del Socialismo y Luchas Sociales. Edición Nueva Era Buenos Aires
- USAID-ECUADOR: Microempresas y Micro finanzas en Ecuador resultados del estudio de línea de base de 2004 preparado por John H Magill, Development Alternatives Inc.
- Fausto Jordán, Juan Carlos Román Ferrad: Fundación Ayuda en Acción-Delegación Ecuador Editorial Abya Yala Quito, Ecuador, enero 2005.
- GUERRA Sotillo Alexei: Gerencia Pública y Economía Informal, las Políticas micro empresariales en el Estado de Lara, Venezuela 2005

- Estanislav Ranguelav Youlianov: Comercio Internacional: Metodología para la Investigación Científica en la Economía y La Gestión Empresarial, Agosto 2001
- Revista: Gestión N° 104, Ecuador. Febrero de 2003.
- Revista: Decisión N°20, Ecuador
- Semanario: Lideres
- Elciudadano.gob.ec abril.18.2011.
- Copyright@1990-2011 Diario Hoy Noticias del Ecuador Publicado 23 de Febrero 2011.
- Instituto de Altos Estudios Nacionales Maestría en Seguridad y Desarrollo, con Mención en Gestión Pública y Gerencia Empresarial Tesis un Modelo de Comercialización de las Artesanías Ecuatorianas P 12, Quito, julio, 2005.
- [Htt://es.Wikipedia.org/Wiki/Artesan](http://es.Wikipedia.org/Wiki/Artesan).
- Legislación Artesanal Ley de Defensa del Artesano Corporación de Estudios y Publicaciones Quito-Ecuador actualizada a julio del 2006 Derechos de Autor N° 15911: 14, Nov-2001 Art.1 P2.
- Art.17. Código de Trabajo de la Política de Salarios Remuneración Unificada.
- Registro Oficial N° 358 Enero 8 del 2011.
- Art.53 Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa y de Unificación y Homologación de las Remuneraciones del Sector Público.
- Legislación Artesanal Ley de Fomento Artesanal Corporación de Estudios y Publicaciones Quito-Ecuador Actualizada a julio del 2006 Derechos de Autor N°15911: 14 Nov-2001 Art.1 P1.
- El Nuevo Empresario – El Periódico de Negocios del Ecuador 5 de Noviembre 2007.

- Calidad con Equidad El Desafío de la Educación Ecuatoriana: Informe Progreso Educativo 2006.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) Quito-Ecuador.
- Diccionario Económico y Financiero, Y.Bernad-J.C. CollíD, Lewandowski, tercera edición.
- <http://www.infomipyme.com>
- Revista Líderes, 30 de Mayo del 2011, P 12.
- Wikipedia.org/wiki/productividad
- Observatorio Laboral Ecuatoriano, Fernando Vinuesa Alarcón, Quito, febrero, 2007.
- Red Financiera Rural, boletín cooperativo Nº 2 Sembrando Esperanza Abril_Mayo_2011. Alcance de las Micro finanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, Hugo Jácome, Mayo 2005 FLACSO.
- Diccionario de términos y sinónimos Bancarios, Económicos, Financieros Dr. Gonzalo Gómez N. Pág. 149.
- Boletín informativo de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador Nº 005 dic.2010.
- Wiki pedía, la enciclopedia libre.
- Revista Líderes Micro créditos Empresas, 27-septiembre del 2010.
- m-d-es/glosario-de-términos. HTML.
- Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”. México.
- <http://www.blog-emprendedor.info/técnicas-para-vender>
- Ventaja Competitiva, Michael Porter, Vigésima Reimpresión, México. 2001 Editorial Continental.

- <http://jose-ricardo-guarneros-rico.suite101.net/5-s-metodologia-de-gestion-empresarial-a18342>
- [CNcrece negocios.com](http://CNcrece-negocios.com)
- www.glosarium.com